

CAI  
XC 72  
-2007  
B71

Government  
Publications



HOUSE OF COMMONS  
CANADA



# **BUILDING CLOSER ECONOMIC TIES AROUND THE WORLD: IMPROVING CANADA'S TRADE AND INVESTMENT RELATIONS WITH THE ARAB STATES, THE EU AND SOUTHEAST ASIA**

## **Report of the Standing Committee on International Trade**

**Lee Richardson, M.P.  
Chair**

**December 2007**

**39th PARLIAMENT, 2nd SESSION**



---

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: <http://www.parl.gc.ca>

Available from Communication Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

**Report of the Standing Committee on  
International Trade**

**Lee Richardson, MP  
Chair**

**December 2007**

**39th PARLIAMENT, 2nd SESSION**





# STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

## CHAIR

Lee Richardson, M.P.

## VICE-CHAIRS

John Maloney, M.P.

Serge Cardin M.P.

## MEMBERS

Dean Allison, M.P.

Guy André, M.P.

Hon. Navdeep Bains, M.P.

Ron Cannan, M.P.

Sukh Dhaliwal, M.P.

Peter Julian, M.P.

Larry Miller, M.P.

Brian Pallister, M.P.

Lui Temelkovski, M.P.

## OTHER MEMBERS OF PARLIAMENT WHO PARTICIPATED

Leon Benoit, M.P.

Dominic LeBlanc, M.P.

Pierre Lemieux, M.P.

Pat Martin, M.P.

Ted Menzies, M.P.

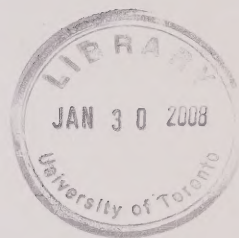
## CLERK OF THE COMMITTEE


Chad Mariage

## LIBRARY OF PARLIAMENT

Parliamentary Information and Research Service

Michael Holden, Dan Shaw





Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119703411>

# **THE STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE**

has the honour to present its

## **SECOND REPORT**

Pursuant to its mandate under Standing Order 108(2), and the motion adopted by the Committee on Tuesday November 20, 2007, the Committee has studied Canada's Trade Relations With Key Foreign Markets and has agreed to report the following:



# TABLE OF CONTENTS

---

INTRODUCTION.....	1
Why did we choose these regions? .....	1
Purpose of Travel.....	2
Structure of the Report.....	3
PART I: THE ARABIAN PENINSULA & THE EU .....	5
A. Introduction.....	5
1. Regional Overview .....	5
2. Overcoming the Challenges and Negative Perception of the Region .....	6
B. The Gulf Cooperation Council .....	8
1. GCC External Trade and Investment Policy .....	9
2. Canada's Trade and Investment Relationship with the GCC.....	10
3. Opportunities for Closer Economic Ties with the GCC .....	12
4. Saudi Arabia .....	13
a) Economic Overview.....	13
b) Canada's Relationship with Saudi Arabia.....	14
c) Economic Opportunities in Saudi Arabia .....	15
5. United Arab Emirates .....	17
a) Economic overview .....	17
b) Canada's Relationship with the UAE.....	18
c) Economic Opportunities in the UAE .....	18
6. Building Closer Ties with the GCC: Policy Recommendations .....	20
a) Exploring Formal Economic Cooperation and Free Trade Agreements .....	20



b) Other Formal Agreements .....	21
c) Increasing the Frequency of Visits to and from the Region .....	22
d) Increasing Canada's Foreign Presence in the Region .....	24
e) Visas .....	25
f) Making the Promotion of Education Services a Priority.....	26
g) Establish a permanent Commercial Centre in the region .....	28
C. Yemen .....	28
1. Economic Overview .....	28
2. Canada's Relationship with Yemen .....	30
3. Economic Opportunities in Yemen .....	30
a) The Business Climate .....	30
b) Specific Opportunities .....	31
4. Building Closer Ties with Yemen: Policy Recommendations.....	32
a) Establishing a Diplomatic Presence in Yemen .....	33
b) Negotiating a Foreign Investment Protection Agreement.....	33
c) Using Trade and Investment as a Tool for Economic Development.....	34
d) Official Development Assistance .....	36
THE EUROPEAN UNION .....	37
A. Introduction.....	37
B. Canada's Economic Relationship with the EU .....	37
C. Building Closer Economic Ties Between Canada and the EU.....	38
1. Free Trade.....	38
2. Regulatory Cooperation.....	39
3. Other areas for closer Canada-EU Cooperation.....	41

PART II: SOUTHEAST ASIA.....	43
A. Regional Overview .....	43
B. The Association of South East Asian Nations.....	43
1. Economic Overview .....	43
2. ASEAN Free Trade Area (AFTA).....	44
3. Open Skies Agreement .....	45
4. ASEAN Plus Three Cooperation.....	45
5. Canada-ASEAN Trade and Investment Opportunities and Challenges .....	46
6. Indonesia .....	47
a) Economic Overview.....	47
b) Canada-Indonesia Trade and Investment Relationship.....	50
c) Economic Opportunities and Challenges in Indonesia .....	51
7. Singapore .....	51
a) Economic Overview.....	51
b) Canada-Singapore Trade and Investment Relationship.....	52
c) Economic Opportunities and Challenges in Singapore.....	53
8. Vietnam .....	54
a) Economic Overview.....	54
b) Canada-Vietnam Trading Relationship.....	56
c) Economic Opportunities and Challenges in Vietnam.....	56
SUPPLEMENTARY OPINION – BLOC QUÉBÉCOIS.....	59
DISSENTING OPINION – NEW DEMOCRATIC PARTY .....	63



# INTRODUCTION

---

From June 3 to June 14, members of the House of Commons Standing Committee on International Trade conducted two separate fact-finding missions to some of Canada's major priority markets around the world. One group traveled to the Arab States, specifically to Saudi Arabia, Yemen and the United Arab Emirates (UAE), and to Brussels in the European Union (EU), while the other traveled to Southeast Asia — Singapore, Indonesia and Vietnam.

## **Why did we choose these regions?**

There are a number of reasons why the Committee chose to travel to the Arab States, Southeast Asia and the EU. First, Canadian businesses and the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) have both identified these regions as priority markets. During the Committee's recent hearings on Canada's trade policy, business leaders in particular stressed the need for the Committee to visit the Arab States and Southeast Asia.

Their reasons for doing so were simple. The Arab States and Southeast Asia are dynamic, fast-growing regions with considerable economic potential, but where Canada's presence is below what it should be. It is precisely in markets such as these where the prospects for expanding trade and investment are the best and where a visit by the Committee on International Trade would have the greatest positive benefit.

To be sure, there are larger markets out there. Some may wonder why the Committee did not travel to China, India or Brazil — the three largest developing economies in the world. Part of the reason is that there is no shortage of information about those countries. Litres of ink have been spilled in analysis of the economic opportunities and challenges in China, India and Brazil. Far less is known about the Middle East and Southeast Asia.

Furthermore, the Committee has conducted studies in the past five years that have seen it travel to all three of the largest developing economies. Of the countries visited on these most recent trips, the only return visit was to Singapore.

It is also worth noting that Canada is already engaged with China, India and Brazil. By contrast, government-level contact with the Arab States or much of Southeast Asia has been more limited. Indeed, during our trip to Saudi Arabia, we learned that our visit was the first by Canadian Parliamentarians to that country in four years. In our view, a trip to the region was long overdue.

## Purpose of Travel

The purpose of our trips was to raise the profile of Canada in these markets and to work towards improving trade and investment linkages. To that end, we had several specific objectives: to learn about the economic opportunities in these parts of the world, as well as the unique challenges in each country; to help build stronger government-to-government ties; to open doors for Canadian businesses; and to send the message that Canada is interested in doing business.

Unlike most other Committee travel, these trips were not associated with a specific Committee study. Rather, they are a direct result of one of the key findings in our most recent major study, *Ten Steps to a Better Trade Policy*, presented to the House of Commons on May 1, 2007.

One of the conclusions of that report, the result of months of testimony from Canadian stakeholders and foreign government representatives, was that the Government of Canada plays an important role in improving trade and investment ties around the world. Specifically, the government needs to be more active internationally. It needs to greatly increase the number of high-level official and political visits to key markets around the world, as well as to make a stronger effort to invite official delegations and foreign political leaders to Canada.

This message runs counter to conventional wisdom and practice in Canada. Canadians are not used to thinking of their politicians as trade and investment promotion agents. Many Canadians see trade and investment as the exclusive domain of business; governments are responsible only for creating and regulating the environment in which international commerce takes place. Any international government travel that extends beyond that narrow scope is often criticized as being a wasteful political junket.

This view may be common in Canada but, as we learned, is not widely shared around the world. Over the course of its hearings on Canada's trade policy, the Committee was struck by the frequency with which it heard the message that in many of the world's most dynamic economies, there is a critical role for governments to play in trade and investment promotion. We need to be sensitive to these cultural differences in how business is conducted around the world. To ignore them does a great disservice to Canadian businesses and limits the long-term growth prospects of the Canadian economy.

Moreover, the view that political travel is wasteful is also not shared by the Canadian business community. Business associations and leaders repeatedly asked us for our help. They were adamant that if government officials and elected members enhanced their physical presence around the world, improved trade and investment linkages around the world would follow.



One of the most important ways in which trade and investment links are forged is on the foundation of closer political ties. Trade and investment in many countries is built on relationships; not just business-to-business contacts, but government-to-government ties as well. Frequent government contact, whether at the political or executive level, not only builds goodwill and trust, but also sends an important signal: this relationship matters.

Unfortunately, the relative absence of such government contact has meant that Canada is inadvertently sending specifically the wrong message to many countries around the world. As stated in *Ten Steps to a Better Trade Policy*, we heard that “[B]y not actively traveling abroad to cultivate stronger relations, Canadian Parliamentarians are signalling that Canada is not interested in building closer economic ties around the world.”<sup>1</sup>

Canada’s international competitors have been quicker to learn this lesson and are profiting as a result. Countries like Australia, Spain, France, the UK, China and others regularly send delegations abroad to promote their businesses and to build government-to-government relations. We learned, for example, that Spain sent 42 delegations to Saudi Arabia in 2006 alone. Evidence of Canada’s interest in building economic ties with that country came in the form of a single trip consisting of two companies.

## **Structure of the Report**

This report is divided into two sections, corresponding with the two concurrent trips undertaken by Committee members. The first section is the report of the Committee members who travelled to the Arab States and the European Union. It provides an appraisal of the opportunities and challenges in those regions and also includes policy recommendations to the Government of Canada on how economic relations with each might be improved. The second section of this report does likewise for the trip by Committee members to Southeast Asia.

---

1 *Ten Steps to a Better Trade Policy*, Report of the House of Commons Standing Committee on International Trade, April, 2007, p 6.



# THE ARABIAN PENINSULA

---

## A. Introduction

### 1. Regional Overview

The Arabian Peninsula is a mostly desert region of the Middle East, bordered on the west by the Red Sea; by the Persian Gulf and the Gulf of Oman on the east; Jordan and Iraq on the north; and the Gulf of Aden and the Arabian Sea on the south. Seven countries are considered to be part of the Arabian Peninsula: Saudi Arabia, the United Arab Emirates, Yemen, Oman, Qatar, Kuwait and Bahrain.

The Arabian Peninsula is a region of major religious, cultural and geopolitical importance. Not only is it the focal point of the Islamic world — the two holy cities of Mecca and Medina are both located in what is now the Kingdom of Saudi Arabia — but given its abundance of crude oil, it is an important economic player as well. About 22% of global oil production comes from the Arabian Peninsula, and the region is home to the world's largest known conventional crude oil reserves.

Largely discovered in the 1930s, this energy wealth has translated into a remarkable economic transformation in a relatively short period of time in most countries in the region. We heard that Saudi Arabia, for example, had gone from “camel to Cadillac in a single generation.” Total economic output in the region, adjusted for purchasing power, was about US\$631 billion in 2006, equivalent to the gross domestic product (GDP) of Turkey, the world's 14<sup>th</sup>-largest economy (not including individual members of the EU).

Today, the Arabian Peninsula is home to about 61.5 million people, approximately equivalent to the population of Italy, or that of the United Kingdom (UK). Unlike the UK and Italy, however, the population of the Arabian Peninsula is growing rapidly. High birth rates in the region, aided by a growing cohort of foreign workers, have created a young and fast-growing population. With the exception of Bahrain, where population growth is lower than elsewhere in the region, the rate of population growth ranges from 2.1% per year in Saudi Arabia to 4.0% per year in the UAE. By comparison, population growth in Canada is about 0.86% per year, meaning that even in Saudi Arabia, the population is growing more than twice as quickly as in Canada.

Not only is the Arabian Peninsula's population expanding rapidly, but the region is in the midst of an economic boom that, we were told, was virtually unprecedented in its history. The high oil prices of the past few years have generated tremendous economic growth and wealth, especially for the region's governments for whom oil royalties and related income account for the lion's share of budgetary revenues.

Overflowing coffers have given governments the means to address a number of outstanding issues in their economies. While the pressures of population growth and regional economic integration (discussed below) are high on the list of these issues, first among them is the region's excessive reliance on oil. Economic activity on the Arabian Peninsula is highly cyclical, ebbing and flowing with the price of oil. In many countries, therefore, the current royalty windfall is being used to invest outside of oil extraction and transportation, in an effort to diversify their economies and lessen their dependence on oil. As such, hundreds of billions of dollars are being invested across the region in areas like infrastructure, tourism, trade and commercial services.

## **2. Overcoming the Challenges and Negative Perception of the Region**

Committee members who travelled to the Arabian Peninsula were struck by the wealth of economic opportunities in the region. With hundreds of billions of dollars of planned and proposed investments in the region in the near future, if Canadian enterprises were to capture even a small fraction of that investment, or the trade in associated services and materials, the positive impact on the Canadian economy would be considerable.

However, in order to do so, Canadians must overcome their reservations about doing business in the region. It goes without saying that the Arabian Peninsula suffers from an image problem in much of the western world. To be frank, many Canadian businesses are reluctant to explore the trade and investment opportunities there because the region is considered to be unsafe and is associated with political instability, a lack of religious freedoms, human rights abuses, social and economic restrictions on women, and Islamic extremism.

In many cases, the image Canadians have of the Arabian Peninsula is inaccurate, particularly as it relates to violence, religious extremism and political instability. This perception is based not on the Arabian Peninsula itself, but is largely a function of the region's proximity to legitimately unstable countries like Iran, Iraq and Syria.

Within the Arabian Peninsula there is, in fact, very little political instability or violence. Government regimes are secure, borders are stable, relations with neighbouring countries within the peninsula are excellent, and internal conflict is limited. Only in Yemen is there any active resistance to the national government; however even this resistance is isolated to the northern mountains and is not of immediate concern to most of the Yemeni population.

The fact that the Arabian Peninsula is associated with political instability is, in our view, unfortunate. Conflict in Iraq and deteriorating relations between Iran and the West cast a shadow over the entire Arab world, thus affecting how many westerners perceive stable countries like Qatar, Kuwait or the UAE. In most cases, the only threat of instability on the Arabian Peninsula comes from how those countries might be targeted by developments such as a resurgent and potentially aggressive Iran.



There can be no denying that religious extremism and anti-West sentiment exists on the Arabian Peninsula. Saudi Arabia in particular suffers from the distinction that it was home to the terrorists responsible for the September 11<sup>th</sup>, 2001 attacks on the United States.

However, the actions of a few individuals do not represent the prevailing mindset in Saudi Arabia, or that of the region as a whole. Terrorist cells and Islamic extremism exist in pockets around the world, including in Europe and North America. These individuals no more reflect the countries in which they live than they do the vast majority of religious observers whom they purport to represent.

In fact, governments in the Arabian Peninsula have proven to be eager to co-operate, and build closer economic ties, with the western world. The region is in the midst of one of the most prosperous periods of economic growth in its history. It would certainly not be in any country's best interests to support anti-west terrorist groups and activities.

While Canadians' concerns about political instability on the Arabian Peninsula are largely overstated, it is fair to say that their perceptions about differences in culture and religious observance are not. The tenets of Islam dominate day-to-day life on most of the Arabian Peninsula. This is especially true of Saudi Arabia which is the most religiously conservative country in the region. Committee members heard that, for those raised in a Western, pluralistic society, the cultural differences — the restrictions on religious observance, the activities and dress of women, the availability of social activities, etc. — are as significant as the economic opportunities are considerable.

Committee members heard repeatedly that Canadian business people should not underestimate the toll that these cultural differences can exact; Arab culture, and the business environment, is friendly and welcoming but restrictive by Canadian standards. Indeed, we met many foreign business people who had operations in Saudi Arabia or elsewhere in the region, but maintained a residence in Dubai — by far the most liberal city in the Arabian Peninsula — to house their families and to which they would return on weekends.

Indeed, the UAE, and Dubai in particular, are doing much to change the image of the Arabian Peninsula in Canada and across the Western world. The UAE is garnering an international reputation as a business and transportation hub, as well as a vacation destination — an increasing number of major international sporting events are taking place in the country; a multitude of shopping and entertainment complexes are being built; and no less than half a dozen world class museums (including one in partnership with the Louvre) are under construction in Abu Dhabi. As perceptions of the UAE change, this can only help the image of the region as a whole in Canada.



## B. The Gulf Cooperation Council

Six of the seven countries on the Arabian Peninsula are members of the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, also known as the Gulf Cooperation Council (GCC). Only Yemen, by far the poorest country in the region, is not part of the GCC, although it does participate in some GCC initiatives.

The GCC is a regional integration organization, like the European Union. Created in 1981, its main objectives are to:

effect coordination, integration and inter-connection between Member States in all fields, strengthening ties between their peoples, formulating similar regulations in various fields such as economy, finance, trade, customs, tourism, legislation, administration, as well as fostering scientific and technical progress in industry, mining, agriculture, water and animal resources, establishing scientific research centres, setting up joint ventures, and encouraging cooperation of the private sector.<sup>2</sup>

Not long after the GCC was established, it became a free trade area. For the next 20 years, however, only modest progress was made in terms of further economic integration. This changed in 2003 when the six countries agreed to form a Customs Union: GCC members eliminated tariffs on all trade between member countries; established a common external tariff (CET); and allowed for free movement of capital within the bloc.

Economic integration plans are expected to continue in the coming years. We heard that the GCC is currently working towards the establishment of a common market; by the end of 2007, it is expected that all people and goods from GCC countries will be accorded national treatment within the bloc. In addition, plans are in place to establish a common currency by 2010 – although we learned that Kuwait and Oman have, for political reasons, opted out of the common currency for the time being. On top of formal integration mechanisms, GCC countries are also working to improve regional linkages more directly, through shared infrastructure and other development projects. For example, the GCC is exploring the possibility of building a series of rail lines that would link all six countries.

---

2 Taken from the official website of the GCC : <http://www.gcc-sg.org/Foundations.html>.

## 1. GCC External Trade and Investment Policy

The GCC is a relatively open market. It actively seeks to attract foreign direct investment (FDI) and maintains a low common external tariff. For most products, this tariff is only 5%, but because the region does not have a significant manufacturing base, goods that are inputs to production may be imported tariff-free.

Under the terms of the GCC customs union, countries are permitted a number of exceptions to the 5% tariff; each can impose a higher or lower tariff as domestic policy priorities warrant. Although exceptions differ from country to country, generally higher tariffs are applied to items forbidden or frowned upon by Islam: pork, alcohol and cigarettes. In some cases, there are additional duties on certain locally-produced agricultural products. Conversely, a number of GCC countries, not known for their fertile lands, offer tariff-free access for basic foodstuffs.

The GCC places a high priority on liberalized trade agreements with third-party countries. It is in the midst of an ambitious series of negotiations with several countries and regional groupings, including China, India, the EU, Japan, Australia, the Southern Common Market (Mercosur), Jordan, Turkey, New Zealand, Singapore and, most recently, South Korea. However, the GCC has had decidedly mixed results in concluding these agreements. It successfully completed a free trade agreement (FTA) with Syria in 2005 and is close to finalizing its agreement with New Zealand. However, negotiations with the EU, although expected to be concluded in 2007, have been underway for over 20 years without resolution.

One of the practical challenges facing the GCC's FTA negotiations is the fact that not all countries in the bloc have the same interests. This has not only contributed to the delay in completing free trade negotiations, but has also prompted two countries, Bahrain and Oman, to act outside of the GCC and negotiate bilateral FTAs with the United States.

These agreements have caused no small amount of tension within the GCC. Saudi Arabia maintains that these bilateral FTAs violate the GCC customs union because Bahrain and Oman did not negotiate from within the GCC bloc. Saudi Arabia has pointed out that U.S. goods can enter its country tariff-free via Bahrain, but subject to the 5% duty if imported directly or, for example, from the UAE. This compromises the very principle of a common external tariff that the region has worked to implement. Questions have been raised as to the motive of the United States in implicitly driving a wedge between the GCC countries.

However, the GCC is working to reassert its position that the Gulf States must negotiate trade liberalization agreements as a bloc. Bahrain has recently explored the possibility of a free trade agreement with Thailand, but those talks have been terminated as the other GCC members have indicated that any free trade negotiations must be undertaken with the GCC members acting as a single body.

## 2. Canada's Trade and Investment Relationship with the GCC

Canada's economic relations with the GCC are limited at present, but are growing rapidly. Statistics Canada data indicate that merchandise trade was stagnant through most of the 1990s, but both exports and imports began to grow rapidly early in the present decade. From a value of \$1.0 billion in 1999, two-way merchandise trade reached a record \$3.6 billion in 2006, more than tripling in just seven years. This \$3.6 billion total is relatively evenly divided between exports and imports: Canadian exports to the region in 2006 are measured at \$1.6 billion, while imports were \$2.0 billion.

To put these figures in perspective, if the GCC were considered as a single economy, it would have been Canada's 15<sup>th</sup> largest export destination in the world in 2006 (10<sup>th</sup> largest if the EU was counted as a single entity). However, of the 14 countries to which Canadian exports are higher, only to India has export growth been stronger in the past five years. Canadian merchandise export growth to the GCC is outpacing export growth to rapidly-expanding markets like China, Mexico and Brazil.

As a single economy, the GCC would have been Canada's 20<sup>th</sup> largest source of imports in 2006. As with exports, the rate of growth in imports from the GCC is significantly higher than it is from most other countries. Of Canada's major sources of imports, only China, Algeria and Peru have grown more rapidly than the Arab States since 2001.

Not only is Canada's merchandise trade with the GCC rising quickly, but it is widely acknowledged that the actual value of Canada-GCC trade is significantly understated. In general, the quality of export data around the world is known to suffer from measurement problems due to the "transshipping" of goods. Transshipping occurs when goods or services are shipped to their final destination via an intermediate destination. Export data are collected based on the known destination of the product, not the location of its intended final sale. As a result, exports are often overstated to major port countries and understated elsewhere.

Transshipping is a major issue when it comes to accurately measuring Canada's trade with the GCC. Although the general trends evident in Canada-GCC trade are considered to be reliable, the precise dollar value of trade is not. For example, in Saudi Arabia, Committee members were told that Canadian-made Crown Victorias are a popular car in that country, yet official data does not record the sale of a single passenger vehicle to

Saudi Arabia because those Crown Victorias are all transshipped via the United States.<sup>3</sup> It is estimated that the value of these vehicles alone would add \$1 billion to Canada's official merchandise trade figures with the region.

Saudi Arabia and the UAE account for most of Canada's trade with the GCC. On the export side, the UAE is Canada's largest trading partner within the bloc, accounting for just under half of Canada's merchandise exports to the GCC in 2006. Combined, the UAE and Saudi Arabia made up about 83% of Canada's exports to the GCC that year. On the import side, it is Saudi Arabia which dominates, accounting for 84% of merchandise imports from the region in 2006.

Canada exports a wide range of products to the GCC, with manufactured goods making up the bulk of merchandise exports. Machinery and equipment (including electrical/electronic goods); motor vehicles and parts; aerospace vehicles and parts; and specialized instruments accounted for about half of total exports in 2006. The next largest category of exports was agriculture and food products, which made up close to 20% of total export sales that year. Forest products (wood, pulp and paper) and mineral products, led by iron and gold, each accounted for about 9% of exports.

For their part, Canadian imports from the GCC consist almost exclusively of crude oil and refined petroleum. The raw product accounts for 78% of Canadian imports and the refined good, 16%. Canada only imported two other products at values greater than \$10 million in 2006: ether alcohol and unwrought aluminum.

Aside from data on merchandise trade, other information on Canada's economic relationship with the GCC is limited. Canada does have an investment presence in the region, but the number of players is so small that data on Canadian foreign direct investment (FDI) is not publicly available in order to protect business confidentiality. This situation only occurs when there are so few investors that publishing the data could reveal the value of an individual company's investments.

Data are available, however, only on the value of direct investment by GCC countries into Canada. Total FDI was about \$92 million in 2005, a figure largely unchanged over the past five years. However, the Committee heard that the most recent data on FDI in Canada do not yet include a number of significant recent investments. Dubai Ports World is investing in Canadian ports in Vancouver and possibly elsewhere in the country; while Canadian energy companies Centurion Energy and North Rock Resources were also recently acquired by companies in the UAE. These deals will add billions of dollars to the value of FDI in Canada from the Arab States.

---

3 Those Canadian-made vehicles remain a popular choice in the region. On several occasions, people we met in Saudi Arabia expressed concern that the Ford Motor Company was considering discontinuing the Crown Victoria model. We were asked to lobby the company to ensure that that did not happen.



### **3. Opportunities for Closer Economic Ties with the GCC**

The tremendous increase in Canada-GCC trade in recent years, as well as GCC investment in Canada, is compelling evidence of the fact that the region holds considerable untapped potential for Canada and Canadian businesses. The GCC is a large and affluent market. Governments in the region are stable, the investment climate is positive, foreign ownership restrictions are limited, and the region welcomes foreign investment and trade.

Adding to the attractiveness of the market is the fact that, as mentioned above, the GCC is in the midst of an economic boom of virtually unprecedented levels. High oil prices have created massive budgetary surpluses and huge amounts of public spending across the region. As just one example, Committee members heard that in Saudi Arabia the budget surplus in 2006 was in the range of \$55 billion, not including the billions of dollars that were spent on infrastructure investments that year. In the UAE, the trade and investment opportunities are more diversified and, arguably, even greater.

Even outside of the countries we visited, there are tremendous economic opportunities, especially on the investment side. Rapid population growth and economic expansion is creating considerable demand for infrastructure development, including hospitals, schools, roads, and other municipal services across the region. In addition, countries like Bahrain, Qatar and Kuwait are also making significant investments in business, as they work to establish themselves as global financial and commercial centres.

For the most part, the opportunities for Canadian businesses in the GCC are concentrated in direct investment and establishing a commercial presence in the region. However, this is not to suggest that opportunities for increased trade do not exist, especially in areas like agriculture and manufactured goods. The GCC is a large and affluent market, but it has a limited manufacturing base, and its capacity for agricultural production is limited. As a result, it relies on revenue from oil production and export to import food and manufactured goods from around the world.

These characteristics make the GCC an excellent trading partner for Canada. Manufactured goods and agri-food products make up a considerable share of Canada's export base. There are also obvious opportunities for mutual trade in goods and services related to oil and gas services and supplies. Moreover, Committee members heard that the region has a taste for goods produced in the United States, but are sometimes reluctant to buy from the U.S. As part of the North American economic space, Canada is viewed as a place from which the same products can be purchased, without the political cost of buying directly from the U.S.



## 4. Saudi Arabia

### a) Economic Overview

The Kingdom of Saudi Arabia is the dominant country in the Arabian Peninsula. Not only is it the most populous and largest in geographic terms, but it is the economic engine as well. Saudi Arabia alone accounts for 55% of the region's GDP. It holds the world's largest conventional oil reserves and is home to the Arab world's largest stock market. The Committee heard from the Special Advisor to the Ministry of Commerce and Industry in Saudi Arabia that, within two years, Saudi Arabia's total GDP will be the same as all other Arab states combined. When its religious significance is also considered, Saudi Arabia is perhaps the most influential country, not only in the Arabian Peninsula, but throughout the Arab world.

Politically, Saudi Arabia is an authoritarian, but stable, system. There are no democratic elections; all government ministers are members of the ruling Al Saud family. The King of Saudi Arabia is not, however, an absolute ruler. In addition to the constraints of building consensus with the large number of senior princes, senior religious leaders control major aspects of life in Saudi Arabia, including education, social and cultural issues.

As the world's largest producer and exporter of oil, Saudi Arabia has profited enormously from the surge in oil prices of the last few years. Revenues from oil production account for as much as 90% of government revenue in the country, and high oil prices have brought a windfall of money into Saudi Arabia. Committee members heard from the chief economist of the Saudi British Bank that Saudi Arabia received US\$194 billion in oil revenues in 2006, larger than the entire GDP of the UAE that year. In fact, we learned that Saudi Arabia is working to even further expand its production capacity. Currently, the country is capable of producing up to 10.5 million barrels of oil per day (bpd). Planned production capacity will rise to 12.5 million bpd by 2009 and up to 15 million bpd by 2015.

Although oil dominates the Saudi economy, the country is taking steps to lessen its economic dependence on oil extraction. The Saudi government is using the surplus generated by oil revenues to undertake a host of investments aimed at diversifying the economy. These include investments in education, downstream energy products (such as petrochemicals and plastics), transportation infrastructure and knowledge-based industries. In our various meetings, we heard differing reports about the projected total value of these investments. In all cases, however, the figures were astronomical. One witness stated that there are \$690 billion in investment projects on the horizon. Another stated that the figure was actually \$1 trillion over the next ten years.

On top of that, the Saudi General Investment Authority (SAGIA) is planning to establish six "economic cities" across the country to create pockets of competitiveness in some of the above-mentioned priority sectors. Committee members met with SAGIA's Deputy Governor for Investment Affairs who stated that these cities would include commercial,

residential and retail developments, including significant investments in technology and infrastructure. Target investment levels for this project are in the hundreds of billions of dollars and are *not* included in the figures above.

Partly in an effort to attract foreign investors to help build and operate these facilities and projects, Saudi Arabia has taken a number of steps to make the country more welcoming to foreign traders and investors. The country recently acceded to the World Trade Organization (WTO) and has upgraded its 2001 investment law. Foreign investors in Saudi Arabia now enjoy national treatment, most-favoured nation (MFN) treatment, reduced corporate income taxes, and the ability to carry forward losses indefinitely for tax purposes. This last feature is particularly attractive for sectors like finance, insurance and telecommunications which may need time to establish themselves in the market.

In spite of its oil-fuelled economic boom, Saudi Arabia does face some significant economic challenges. In particular, it is struggling to keep pace with its growing population. Although the economy has been strong, per capita GDP in the country is only about half of what it was in the 1970s and 1980s; huge population growth has outstripped economic gains.

Not only has population growth eroded per capita incomes, but the domestic economy has not been able to create enough jobs for the large cohort of young Saudis. Committee members heard that about 300,000 Saudis enter the labour force each year, but that many of these young people lack the training and education necessary to function in the workplace. Moreover, we heard that many young Saudis grew up with the expectation that they, like their parents, would not have to work for a living. Even at present, a significant share of the jobs in Saudi Arabia, especially in the private sector, are held by foreigners. The Committee heard that, out of a total population of 25 million, about 7 million Saudi residents are foreign workers.

To address this issue, the government has implemented a policy of “Saudization” — an effort to increase the number of jobs held by Saudi nationals in the country. The long-term goal is for 75% of all jobs to be in Saudi hands. However, some of the people we met in Saudi Arabia were sceptical, saying that this policy was not well-planned and that it remained to be seen just how successful it would be.

## **b) Canada’s Relationship with Saudi Arabia**

Although economic ties between Canada and Saudi Arabia are growing, we heard that overall relations between the two countries have not been strong. We were told that the two main reasons for this are: a lack of political contact between the two countries; and the perception in Saudi Arabia that there is a public backlash in Canada against that country stemming from the September 11<sup>th</sup> attacks in the U.S., the William Sampson case, and a general concern about women’s issues as well as concerns relating to social and religious freedoms and human rights.

While this Committee is in no position to comment on the social and religious issues, we are concerned about the lack of political contact between the two countries. In our view, infrequent contact leads to misunderstanding, perpetuates suspicion and gets in the way of closer economic ties. One witness suggested that, in its dealings with Saudi Arabia, Canada should concern itself not with judging other cultures, but with its own interests. Specifically, this witness suggested that Canada's interests in Saudi Arabia were twofold: mutual economic benefit; and building peace and stability in the Middle East.

In terms of political contact, we were concerned to learn that our trip to Saudi Arabia was the first visit by a group of Canadian parliamentarians to that country in four years. Before that, the most recent trip was in 2003, when the House of Commons Standing Committee on Foreign Affairs visited the country as part of its study on Islam. With the exception of a state funeral in 2005, the last time a Canadian Minister set foot in Saudi Arabia was seven years ago.

Canada's record on receiving delegations from Saudi Arabia is equally concerning. We were told that the King of Saudi Arabia has tried twice to visit Canada recently, once in the summer of 2005 and most recently in late 2006. In both cases, the trips were cancelled on the Canadian side. This has created the perception in Saudi Arabia that Canada is not interested in strengthening ties and, we heard, caused significant damage to the economic relationship between the two countries.

However, Committee members also heard some more encouraging signs regarding Canada-Saudi Arabia relations. While the Committee was visiting Saudi Arabia, a delegation of Saudi business leaders was just about to embark on a business trip to Canada, the first such visit in five years. In addition, Canada's Foreign Affairs Ministers, at the time the Hon. Peter McKay, had recently extended an invitation to his Saudi Arabian counterpart to visit Canada. Although the trip has been postponed because of a scheduling conflict, we heard that this effort by the Canadian government was well-regarded.

Saudi Arabia has increased its involvement in regional and international affairs in recent years, providing additional grounds for rebuilding Canada-Saudi Arabia relations. Prompted in large part by their concerns about a more aggressive, and possibly nuclear, Iran, Saudi Arabia is looking to provide a stabilizing influence in the region. It has taken a more active role in the Middle East peace process, and has committed to increasing its development assistance to Yemen in an effort to help stabilize its own borders.

### **c) Economic Opportunities in Saudi Arabia**

With a booming economy, affluent society and hundreds of billions of dollars in investments planned or already underway, Saudi Arabia offers considerable economic opportunities for Canadian businesses. In particular, the country, like the region in general, is looking to attract foreign direct investment and expertise from around the world. Proposed



investments offer enormous potential for design, supply and construction contracts for Canadians, as well as for service-providers to establish a presence in the country.

Although Saudi Arabia is widely perceived as a wealthy country with tremendous oil reserves, economic opportunities in that country are generally not well-known. We were told that this was in part due to a lack of self-promotion on the part of Saudis and in part because Canada has not been truly engaged in the region.

One of the most significant opportunities in Saudi Arabia is in infrastructure development, especially transportation infrastructure. Committee members heard that Saudi Arabia will be spending US\$100 to \$200 billion on infrastructure projects over the next ten years. This includes road construction, building a network of railroads, expanding air services capacity, and municipal services such as water desalination.

Another area of considerable opportunity in Saudi Arabia is in education services. The Saudi education system is focused heavily on religious studies, which, we heard, account for seven out of ten classes at any level. Combined with the young and rapidly expanding population, there is considerable demand for new schools and specialized training institutions. In our meeting with the Special Advisor to the Ministry of Commerce and Industry, we were told that Saudi Arabia is building new schools at a rate of one a day for twenty years. It will build 18 new universities and grant 82 licences for private universities over the next three years. An estimated \$150 billion will be spent over the next ten years on education alone.

However, Committee members heard that Canada has been absent on this file. While countries like Australia are establishing a major presence in the education services industry, Shurah Council members informed the Committee that Saudi Arabia has not met with Canada on the education file in five years.

Four other service sectors were frequently mentioned as areas where there were solid investment opportunities for Canadian businesses: finance, insurance, telecommunications and medical services. Committee members were told that insurance in particular is a rapidly-growing industry. While its current worth is about \$137 million, the insurance industry is expected to grow to over \$2 billion in just two years. Moreover, the risks of setting up a business in these sectors have been reduced significantly. As mentioned above, the recent reforms to the Saudi investment laws will allow any Canadian company to carry over any losses incurred in the initial years of establishing a presence in the country.

If the project gets underway, SAGIA's proposed initiative to build six "economic cities" to establish pockets of competitiveness will also offer considerable opportunities for Canadian businesses. This project is aimed at making Saudi Arabia a world leader in three sectors: energy, transportation and knowledge-based industries. SAGIA has set target investment levels of \$500 billion for this initiative. This money is on top of all other investments planned



or currently underway. Even a fraction of that total could produce considerable opportunities for Canadian companies in those sectors.

## **5. United Arab Emirates**

### **a) Economic overview**

The UAE is by far the wealthiest country in the GCC and one of the richest in the world. Although its economy is only a fraction of the size of that of Saudi Arabia, on a per capita basis, GDP in the UAE dwarfs Saudi Arabia's and stands significantly higher than any other country in the region. In 2006, per capita GDP in the UAE reached US\$49,700, compared to US\$43,800 in the United States and US\$35,700 in Canada.

The UAE is a relatively young country. It was created in the early 1970s with the union of seven Emirates, the largest of which, by far, is Abu Dhabi. Since that time, the country has benefited from good leadership and political stability, transforming itself into one of the wealthiest countries in the world.

Much of the wealth in the UAE is created through the efforts of foreign workers. Although 4 million people live in the UAE, only a small fraction are Emiratis. Foreigners make up over 80% of the population. As a result, the UAE is a remarkably diverse country. Moreover, its dependence on foreign workers and foreign investors, who cannot become citizens of the UAE, means that the country is considerably more tolerant of western culture and values than most other GCC members.

Not only is the UAE rich, but its economy is expanding at a tremendous rate. In 2006 alone, GDP growth reached 13%. More importantly, unlike Saudi Arabia, the UAE is not completely dependent on oil production and high oil prices to fuel its economy. While oil is undeniably important to the UAE economy — the country is among the world's largest oil producers and exporters — non-oil activities account for 70% of national economic output.

The vast majority of economic activity in the UAE takes place in the two largest of the seven emirates: Abu Dhabi and Dubai. Abu Dhabi is by far the larger of the two, accounting for 85% of the UAE's total GDP. It is also the source of most of the country's oil.

For its part, Dubai has very little oil, but has garnered an international reputation as one of the most dynamic and rapidly-growing cities in the world. Its economy is focused on the services sector, which accounts for 75% of the emirate's economy. Indeed, Dubai is positioning itself as a regional hub for transportation, logistics, tourism, retail trade, financial and commercial services for customers around the world. In particular, Dubai is seeking to become a hub for trade shows and exhibitions.

For those Committee members who visited the UAE, it is difficult to overstate the level of economic activity, investment and construction in the country, and in Dubai particularly. Dozens of major investment and construction projects are underway in the city, any one of which would be national news in Canada. A popular statistic circulating in Dubai is that 25% of the world's cranes are located in that one city. We were also told that GDP growth in Dubai is faster than in China, India or Ireland.

### **b) Canada's Relationship with the UAE**

Canada enjoys a healthy and positive relationship with the UAE. The economic relationship between the two countries is expanding rapidly: Canadian exports to the UAE are growing exponentially (averaging 30% growth per year since 2001); and, as mentioned above, UAE companies are making major investments in Canada in the shipping, and oil and gas sectors.

Canada's response to the proposed investments in North American ports by Dubai Ports World (DP World) has also generated a certain degree of goodwill in the UAE. While DP World's proposed investment in U.S. ports was met with considerable resistance in that country, there was no such resistance in Canada. DP World's investments have already more than doubled the capacity of Vancouver's Centerm terminal.

Canada also has a considerable physical presence in the UAE. About 12,000 Canadians live in the country and 115 Canadian companies have operations there, up from 95 last year. Canada is represented in an official capacity by its Embassy in Abu Dhabi and its Consulate in Dubai. Canada also operates a large and growing visa processing facility in Abu Dhabi which serves not only the UAE, but all other countries on the Arabian Peninsula, with the exception of Saudi Arabia. Finally, Canada also has a defence presence in the country, as its theatre support for the Afghanistan operation is in the UAE.

### **c) Economic Opportunities in the UAE**

The UAE represents a world of potential for Canadian businesses. To repeat what was stated earlier, the economy of Dubai is growing more quickly than China, India or Ireland. Moreover, the UAE is free of the major challenges businesses sometimes face in developing countries like China: the business environment in the UAE is stable; corruption is minimal; intellectual property theft is not an issue; and there are no requirements for joint ventures with local companies. From the Canadian perspective, perhaps the most compelling evidence of the stability and opportunity in the UAE is that the Ontario Municipal Pension Plan is investing in the country. Pension fund operators are not known for their risky investment behaviour.

Economic opportunities in the UAE, and in Dubai in particular, are virtually endless. When travelling in the country, Committee members had the opportunity not only to witness the

expansion first-hand, but to talk to Canadian businesses operating in the country. In one case, a representative of a Canadian engineering company told us that he regularly turned down work contracts because his company did not have the time or the capacity to accept all the work that was available. Contracts were so common that he offered to provide an office, and guaranteed work, to any Canadian company willing to locate in Dubai. He stated that after a month, the new company would easily have made enough to afford its own office space.

Although the costs of establishing operations in the region can be high, especially for smaller businesses, the UAE offers another service that can help Canadian businesses navigate through these unfamiliar waters — local chambers of commerce. In the UAE, the structure and role of chambers of commerce is different from that of Canadian chambers. UAE chambers play an active, quasi-government agency role. Their purpose is to promote the city and advocate to the government on behalf of the private sector. Chambers provide information and services, and act as networking hubs and as points of entry into the local economy. All local businesses are required to be members of their local chamber of commerce; chambers receive financial support from the government; and government representatives sit on the Board of Directors.

Committee members had the opportunity to meet with both the Abu Dhabi Chamber of Commerce and the Dubai Chamber of Commerce. In these meetings, we learned of another important role played by those bodies; they act as a gateway for foreigners looking to establish a presence in the UAE. A Canadian company looking for business in Abu Dhabi, for example, should contact the local chamber of commerce which would then direct that company to appropriate partners or customers. Since all businesses are required to be members of the local chamber, these bodies are in a position to play a valuable directory function for prospective foreign investors.

Because the UAE, and Dubai in particular, is establishing itself as a services hub, most of the economic opportunities for Canadian businesses in the UAE are focused less on trade and more on direct investment and establishing a physical presence in the country. Indeed, some of the development projects underway or proposed for the UAE are truly staggering in scope and ambition. While it would be impossible to provide a comprehensive list of the major investment opportunities, several sectors were mentioned repeatedly in our meetings with government and business leaders.

The most obvious of these is infrastructure. Opportunities related to construction, engineering and design are virtually limitless and range from transportation infrastructure (roads, rail, ports and air) to building construction and design, to municipal services such as water treatment and desalination. In addition, we heard that there were tremendous opportunities for Canadians in fields like education and training services, health services, as well as manufacturing and processing.



## **6. Building Closer Ties with the GCC: Policy Recommendations**

We strongly believe that improving economic ties with the GCC is in Canada's economic interests. The region is wealthy, the countries are stable, corruption is minimal, and the economic opportunities in the region are difficult to exaggerate.

As described above, most of those opportunities involve direct investment in major projects and ambitious development initiatives. However, it bears repeating that the economic structure of the GCC makes it an ideal trading partner for Canada. GCC countries lack a strong manufacturing base and have virtually no agricultural industry. Canada, on the other hand, is a major agricultural producer and exporter and is looking for markets to help strengthen its manufacturing base. In addition, the fact that Canada and the GCC together have the world's largest oil reserves suggests more opportunities for closer cooperation.

To build closer political and economic relations with the GCC does not require a major shift in Canadian foreign policy or a significant redeployment of government resources. We believe that, with a few modest steps, the Government of Canada could do much to develop the Canada-GCC economic relationship. Specifically, government policy must accomplish three specific goals: signal that the Canada-GCC relationship is important to the Government of Canada; make Canadians aware of the opportunities in that market; and remove the impediments to doing business with the region. The recommendations presented below offer a first step towards accomplishing those goals.

### **a) Exploring Formal Economic Cooperation and Free Trade Agreements**

Perhaps the most effective way to accomplish all three of these goals would be for the Government of Canada to negotiate a formal economic cooperation agreement with the GCC. The term "economic cooperation agreement" is broad and can mean anything from a basic government pledge to build closer economic ties, all the way to a formal free trade agreement. In our view, a free trade agreement (FTA) would be the most comprehensive and ultimately preferable option. However, there are some preliminary steps that can be taken to help build the relationship in advance of any potential future negotiation.

According to the Assistant Secretary General of the GCC, the beginning of closer Canada-GCC ties is as simple as Foreign Affairs Minister Maxime Bernier drafting a letter to the Secretary General of the GCC expressing Canada's formal interest in closer economic relations. The next step would be to negotiate an economic framework agreement. This agreement would outline areas where Canada and the GCC could work more closely together and help build a foundation upon which free trade negotiations might be initiated at some point down the road. In the view of the Assistant Secretary General, negotiating an economic framework agreement would be a straightforward matter, taking perhaps only a few days.



The Committee agrees that an economic framework agreement is an important first step in improving Canada's economic relations with the GCC. A formal agreement would not only start Canada and the GCC on the path towards closer ties, but it could be accomplished without placing undue burden on Canada's negotiating resources which are active elsewhere in the world. Moreover, such an agreement would also send an important signal to the business communities in both economies: closer Canada-GCC ties are important and beneficial.

As for the possibility of a free trade agreement between Canada and the GCC, we believe that the experience of an economic framework agreement will help determine whether or not an FTA with the GCC would be beneficial. The GCC is already a relatively open economy, with tariff rates of 5% or less on most products. However, if an economic framework agreement is successful in building economic relations to the point where an FTA is the logical next step, then Canada could revisit that option at a later date.

#### **Recommendation 1:**

**That the Government of Canada make a formal request to the Gulf Cooperation Council to commence negotiations towards an Economic Framework Agreement between the two parties.**

#### **b) Other Formal Agreements**

Economic cooperation agreements and FTAs are not the only means by which the Government of Canada can improve relations with the GCC. Some other treaties include foreign investment protection and promotion agreements (FIPAs), air service agreements and science and technology agreements, to name but a few.

While in Saudi Arabia and the UAE, the Committee consistently heard the message that, of the policy instruments listed above, Canada-GCC economic relations would most benefit from a broader air service agreement. We heard that a lack of air service can be a significant disincentive to closer business ties, adding cost and inconvenience to travel between the two economies.

Canada has bilateral air service agreements in place with Saudi Arabia, the UAE and, as of May 2007, Kuwait. In spite of these agreements, however, there is at present only one airline with direct service between Canada and the GCC. Etihad Airways offers thrice-weekly service between Toronto and Abu Dhabi. The Committee was pleased to learn that some progress is being made to improve air service between Canada and the GCC; beginning in October 2007, Emirates Airlines will also begin thrice-weekly flights between Dubai and Toronto.

In our view, it is clearly in Canada's best interests to establish more frequent air service with the GCC. Not only would Canada profit from improved access to an affluent region which is establishing itself as a hub for air transportation around the world, but by so doing, would help minimize one of the key impediments to closer Canada-GCC ties — travel distance.

Committee members heard repeatedly that personal relationships are critical to doing business in the GCC. Moreover, we were told that all too often, Canadians do not take the time needed to cultivate those relationships. Business success in the GCC cannot be done over the phone or by e-mail; it requires frequent travel to the region. Any steps that the Government of Canada can take to remove the impediments to that travel should be welcomed.

## **Recommendation 2:**

**That the Government of Canada work to broaden and deepen its network of air service agreements with countries in the GCC.**

### **c) Increasing the Frequency of Visits to and from the Region**

One of the most frequent messages heard by Committee members travelling in Saudi Arabia and the UAE was that, at a political level, Canada has been largely absent from the region. As mentioned above, a number of people we met in Saudi Arabia were gently critical of Canada's lack of engagement, not only in that country, but in the Middle East in general. There was also the perception in Saudi Arabia that Canadians make time to stop in Dubai, but not in the region's largest and most powerful economy.

We believe, however, that this latter point reflects more on the competitive rivalry between Saudi Arabia and the UAE than on any preference by the Canadian government to travel to one country over the other. While in the UAE, we also heard criticism that Canadian Ministers and Parliamentarians routinely transfer through Dubai in their travels around the world, yet never take the time to spend an extra day or two to visit the country, whether in an official or a personal capacity.

These observations were not news to the Committee; our trip to the Middle East was motivated in large part by similar testimony in Ottawa. Within the past year, a number of witnesses had come forward noting that Canada's lack of government engagement internationally was hurting our business prospects abroad.

As noted in our recent report, *Ten Steps to a Better Trade Policy*, trade and investment in many countries is built on international relationships which are not limited to business-to-business contact, but government relations as well. Moreover, as the report states:

When the Prime Minister, other Ministers, Parliamentary Committees, or even individual Members of Parliament visit other countries, it signals that Canada is serious about expanding its political, social and economic ties around the world.

Our Committee's travel to the GCC stands as an excellent example of the importance and benefit of these visits. Committee members were warmly and graciously received throughout our trip. In addition to learning about the opportunities and challenges in the region, we gained access to high levels of government and business, and our trip garnered extensive press coverage in both Arabic and English-language daily newspapers. Compared to our Committee trip, which was by all accounts highly successful, the impact of visits by Cabinet Ministers or even the Prime Minister would be even greater.

The Committee is well aware of the possibility that part of the reason our trip gained so much attention in the GCC was because of the sheer novelty of the presence of Canadian Parliamentarians. In our view, this speaks all the more to the need for Canada to improve its record on foreign travel. As noted in *Ten Steps to a Better Trade Policy*, we are not insensitive to the political concerns of minority governments, or the haste with which some in the media accuse government members of wasting tax dollars. At the same time, however, it has been clearly established that high-level government travel is critical to establishing closer economic ties with regions like the GCC. Political involvement sets the tone for the international relationship, including the economic relationship.

Indeed, other industrialized countries are much more engaged in the GCC and have the economic results to show for it. Australia, for example, has used government travel to maximize its economic potential in the region. It takes advantage of the fact that several GCC countries are transportation hubs and, when transiting through the region, takes time to visit GCC countries. France is another example of a country which has taken the time to develop its relationship with the GCC. Committee members heard that, while in power, French President Jacques Chirac spent four full days in Saudi Arabia, an incredible number for any head of state. This was an important signal to French businesses which flooded into the country shortly thereafter.

In our view, increasing the frequency of official visits to the region would not only help improve economic ties, but would be extremely easy and inexpensive to accomplish. Given the fact that GCC countries like the UAE and Saudi Arabia are increasingly used as hubs for air travel around the world, many Cabinet Ministers or Senior Government officials regularly touch down in GCC airports on their way to and from meetings around the world. The additional cost of staying an extra night to pay an official visit to one or two countries in the region would be negligible. This is a true "easy win" for Canada.

### **Recommendation 3:**

**That, when traveling through Dubai or other GCC airports, Cabinet Ministers and Senior Government officials make an effort to extend their stay by one or two nights in order to pay an official visit to countries in the region.**

Improving government-to-government ties with the GCC is about more than just increasing the number of visits to the region, however. Just as important is welcoming government and business delegations to Canada. To that end, we believe that Canada should, as a matter of priority, establish new dates for the visit of Saudi Arabia's Foreign Affairs Minister Prince Saud to Canada, and draft an official letter inviting the King of Saudi Arabia to Canada. The Government of Canada should make similar efforts to invite leaders from other GCC countries to visit Canada as well.

#### **d) Increasing Canada's Foreign Presence in the Region**

Country-to-country relationships, whether they are economic or political, are built on communication. One of the most effective means of establishing and developing those communication links is through official diplomatic representation.

In this capacity, Canada operates at a disadvantage in the region; compared to other G-8 countries, Canada is underrepresented in the GCC. In fact, we heard that Canada is the only G-8 country not to have official diplomatic representation in all GCC countries.

Canada is physically present in three countries in the region — Saudi Arabia, the UAE and Kuwait. In addition to its local responsibilities, the Canadian Embassy in Saudi Arabia also serves Bahrain, Oman and Yemen, while the Embassy in Kuwait also serves Qatar. The UAE is the only country in the region where Canada has two offices, an Embassy in Abu Dhabi and a Consulate in Dubai. The Embassy in Dubai also has a large visa processing centre which serves the entire region, except for Saudi Arabia.

The lack of diplomatic resources has strained Canada's relations with GCC countries. Committee members were told that the government in Qatar refused to hear the credentials of the Canadian Ambassador serving that country because there was no Canadian Embassy in Qatar. Other countries have also lamented the lack of an official Canadian Embassy or Consulate. In Yemen, for example, the lack of an official presence a major source of friction with that country. This issue will be discussed further below.



#### **Recommendation 4:**

**The Government of Canada should increase its diplomatic resources in the GCC. Decisions on whether to open embassies or consulates, as well as the allocation of resources to those offices, should be based on economic potential, political importance and promoting respect for human rights.**

#### **e) Visas**

In the past five years, this Committee and its predecessor, the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment, have travelled to more than a dozen countries as part of a wide range of studies. In nearly all cases, it was all but inevitable that the issue of Canadian visas was raised. The Committee's trip to the Middle East was no exception.

At issue in Saudi Arabia and the UAE is the fact that, prior to 2001, Canada did not require visas for travellers from those countries. Since that time, not only have visa requirements been implemented, but, according to some people we met in the region, the restrictions placed on travel for successful applicants are too limiting.

In particular, it was the opinion of members of the Saudi Shurah Council that the time limit on Canadian visas is too short compared to other countries. In their opinion, those time limits also appear to be arbitrarily applied. We were told that while Canada offers three-month and six-month visas, successful applicants to the United States receive two-year visas, while visas to the UK range from a minimum of six months to a maximum of five years.

We heard that, ideally, Saudi Arabia would like a return to the pre-2001 state when there were no visa requirements in place. However, in the present environment of heightened security, even members of the Shurah Council acknowledged that this goal was unrealistic. They suggested that, at the very least, Canada could harmonize its visa time limits with that of the U.S. or, better yet, the UK.

In the UAE, the chief issue was the fact that the Emiratis are lobbying for visa reciprocity. The UAE does not require visas of Canadian travellers and, in their view, Canada should extend the same privilege to UAE citizens. Aside from that issue, however, the UAE was unique in that there were no complaints about the visa process itself. The Canadian visa office in Abu Dhabi is large, and growing due to increased demand, but still manages to provide remarkably effective and efficient service. The UAE is one of the very few countries this Committee has visited in recent years where we have heard no complaints about the visa application and granting process.

This Committee does not believe that Canada should eliminate its visa requirements on GCC countries at present. At the same time, however, the fact that Canada only grants relatively short-term visas imposes an administrative burden on both our visa officers, as well as on government and business leaders from the GCC. We do not suggest relaxing standards of scrutiny, but to examine the costs and benefits of extending the length of visas granted to successful candidates, particularly in light of evidence that the U.S. and UK both offer longer-term visas.

In our view, the rationale behind limiting the duration of stay when foreigners travel to Canada on a business or student visa cannot be significantly different from the rationale in other industrialized western countries. As such, we believe that the Government of Canada should review its policy for setting the duration of visas with a view to more closely harmonizing them with the duration of visas issued by countries like the U.S. and the UK.

#### **Recommendation 5:**

**That the Government of Canada examine the benefits and drawbacks of harmonizing the length of visas it grants to successful applicants from GCC countries with the length of visas granted by the U.S. If there is no significant risk to doing so, Canada should offer longer-term visas to successful applicants, especially to those who are frequent travelers to our country.**

#### **f) Making the Promotion of Education Services a Priority**

We believe that it is primarily the responsibility of Canadian businesses to seek out and act upon economic opportunities around the world. The role of government is to create a robust political and economic environment in which business can operate. It is not to decide which Canadian industries or businesses should succeed or fail. However, based on our experience travelling in the region, we believe that one specific sector should be singled out for policy action: education services.

If there was a common refrain to our meetings in the GCC, it was that there are vast opportunities in the region when it comes to the provision of education services, both in terms of attracting foreign students to study in Canada, as well as setting up Canadian education and training centres in the region. There is a particular need for specialized training schools. As mentioned above, Saudi Arabia alone will grant 82 licences to private universities over three years. It does not have the infrastructure, supplies, staff or curricula to meet this demand on its own.

The Canadian education sector has a presence in the region, but compared to countries like Australia, New Zealand and Malaysia, it is limited. We heard that, generally speaking, Canada's large universities are complacent about offering services abroad. By contrast, private schools, community colleges and technical schools are much more active. Some of

the Canadian institutions active in the region include the Southern Alberta Institute of Technology (SAIT) and its northern counterpart NAIT; the Canadian International School (for elementary and secondary education using the Alberta curriculum) and the College of the North Atlantic.

The Committee was reminded that education services provide important long-term benefits to Canada's international relations. We were told that many prominent Saudis today were educated in the U.S. in the 1970s and 1980s. These same people, who have forged indelible links with the United States, are now in a position of power and influence at home. The value of these links cannot be understated.

In spite of the opportunities for education, it is clear that the sector is not a priority for Canada. In its Embassy in Abu Dhabi, Canada has an education resource centre in which prospective students can learn about Canadian post-secondary institutions.

However, we heard that, as a matter of policy, Canada's trade commissioners do not focus on promoting education services because it is not identified as one of Canada's top five priority sectors.

In our view, the education sector is one that not only offers considerable immediate economic opportunity for service providers, but is also in Canada's strategic long-term interests. Students who receive an education connected to Canada retain that connection for the rest of their lives. Cultivating these linkages can only help Canada's international political and economic relations down the road.

For this reason, the Committee believes that the federal government should do more to promote education services abroad. As a start, we believe that Canada should introduce trade commissioners dedicated specifically to the education file in key markets. These commissioners can help promote Canadian education institutions; help new service providers enter the market; and, perhaps most importantly, provide on-the-ground support to those institutions which have already established a foothold in their respective markets.

#### **Recommendation 6:**

**That, in key markets such as the UAE and Saudi Arabia, the Government of Canada establish full-time trade commissioners devoted to the promotion and support of Canadian education service providers.**

## **g) Establish a permanent Commercial Centre in the region**

Another suggestion for a way to improve Canada's economic relations with the GCC came from the Federal National Council (FNC) of the UAE, the approximate equivalent to our International Trade Committee. Members of the FNC observed that trade delegations and political visits are valuable, but that the memory of those events fades over time. Far more useful, in their view, would be for Canada to establish a permanent commercial presence in the region. A commercial centre could be used as a forum in which to showcase Canadian products and expertise in the UAE, and in the region as a whole, through permanent or temporary exhibitions.

The Committee has heard similar suggestions in the past. As a Subcommittee of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade, we produced a report in June 2005 entitled *Elements of an Emerging Markets Strategy for Canada*. In that report, we recommended that the Government of Canada establish an "innovation centre" in Canada; a venue in which Canadian companies could showcase their new products and technologies.

We believe that the idea of establishing a commercial centre in the UAE, one that showcases Canadian products and technology, would be a useful step in not only creating a more active presence in the region, but also in encouraging trade, investment and helping to build a Canadian brand identity in the process. As such, we recommend:

### **Recommendation 7:**

**That the Government of Canada consider establishing a permanent commercial centre in the UAE. This facility would be used as a venue from which to showcase and promote Canadian products and expertise in the region.**

## **C. Yemen**

### **1. Economic Overview**

The Republic of Yemen is unique in the Arabian Peninsula. While the region as a whole is characterized by extraordinary wealth, Yemen is among the poorest countries in the world. In fact, from an economic development perspective, Yemen is more at home in the neighbouring Horn of Africa than it is in the Arabian Peninsula. Per capita GDP in Yemen was about US\$1,000 in 2006, a mere fraction of the levels seen in nearby Arab countries, but identical to per capita GDP in Ethiopia, Eritrea and Djibouti, located just across the Red Sea.



Because it is so much poorer than other countries on the Arabian Peninsula, Yemen is the only country in the region that is not part of the GCC. Yemen does participate in some GCC initiatives and has the support of its neighbours, but it is at such a different stage of economic development that it is not feasible for Yemen to be a full member of the organization.

Future economic development in Yemen is beset by several major challenges. Religious conflict and regional disparities have resulted in open rebellion in the north of the country. The country also lacks the resources to establish an effective government presence across its entire territory. In addition, the country has only existed since 1990, following the unification of North Yemen and South Yemen; some lingering resentment over the long civil war and subsequent unification remains. Finally, we heard that, because of its proximity to Eastern Africa, Yemen is a popular destination for would-be refugees from Somalia. However, Yemen lacks the necessary resources to guard its coastlines, meaning that it has little control over access to the country.

On top of its social and political challenges, Yemen is also suffering from imminent shortages in natural resources. Committee members heard that in some parts of the country, particularly around Sana'a, water levels could reach crisis proportions by as early as 2010. In addition, while Yemen has only modest known energy deposits, what little wealth that does exist in the country is the result of oil production. No new major discoveries have been made in recent years, and oil reserves are dwindling rapidly.

Indeed, one of the few features Yemen shares with some of its Arab neighbours is the extent to which its economy is, at present, reliant on oil production. In Yemen, as in Saudi Arabia, oil accounts for 90% of government revenues. As energy reserves are depleted, many in Yemen are pinning their economic hopes on a major petrochemical project currently under development by a French company.

Its potential as a destabilizing force in the region has led many countries to increase the level of foreign aid they provide to Yemen. Committee members heard that the UK has increased its development assistance to Yemen four-fold in recent years and that Saudi Arabia is also increasing its support in an effort to help secure its shared border with that country. Other major donors to Yemen include Germany and Denmark.

In spite of these increase in official development assistance (ODA), we were reminded by Yemeni officials on several occasions that Yemen gets relatively little foreign aid compared to other third-world countries. We heard from the Deputy Prime Minister for Economic Affairs that, although it is among the very poorest of countries, Yemen receives about US\$13 to US\$15 per capita in ODA, compared to an average of US\$33 to US\$35 per capita in other least developed countries (LDCs).

## **2. Canada's Relationship with Yemen**

Canada has a far more important economic relationship with Yemen than most Canadians realize. There are three Canadian oil companies with a presence in Yemen, the largest of which, Nexen Inc., is a dominant force in the local economy. Nexen accounts for 40% of total oil production in Yemen. It also operates a major pipeline for its own oil, as well as for other oil producers in the country, and an export terminal on behalf of the Government of Yemen and five other operators. Over the years, Nexen has made \$3.3 billion in capital investments in Yemen and an estimated \$1.1 billion in operating spending.

Nexen aside, however, Canada's relationship with Yemen is limited. Canada does not have an official diplomatic presence in the country, and its economic ties are modest. Canada's total merchandise exports to Yemen were valued at \$27.6 million in 2006, consisting largely of parts and equipment related to oil production and transportation, along with some aircraft and agricultural products, such as pulses and wheat. Canadian imports from Yemen were only worth \$229,000 in 2006, nearly half of which was unroasted coffee beans.

In spite of its limited ties, Canada enjoys an excellent reputation in Yemen. Again, this is due to the work of Nexen, not only as an agent of investment and economic growth, but also through its involvement in the wider community. This community involvement will be discussed in more detail below.

## **3. Economic Opportunities in Yemen**

Although Yemen is, in essence, a third-world country surrounded by wealthy neighbours, Committee members found that there were nevertheless considerable economic opportunities for Canadian businesses in the country. Needless to say, like the prevailing economic conditions, these opportunities are very different from those found in Saudi Arabia or in the UAE and therefore take a very different mindset and approach.

### **a) The Business Climate**

While the litany of challenges that Yemen faces may suggest that companies should avoid the country, we heard that the experience of foreign companies operating in Yemen has been generally positive. Nexen representatives noted that, characteristic of poor countries, the legal framework in Yemen was underdeveloped. However, they also observed that their relations and negotiations with the Yemen government were always transparent and fair, and that there was no history of unreasonable legislation in the country.

Moreover, like other countries in the region, Yemen is working to improve its business environment. The country is undertaking an ambitious reform agenda and, according to the Deputy Prime Minister for Economic Affairs, is making good progress in regulatory and judiciary reforms, as well as on fighting corruption and improving the transparency of government procurement and the bidding process.

Committee members had the opportunity to meet with the President of the Yemen General Investment Authority (GIA), who outlined the ambitious agenda of his agency. The GIA has embraced the one-stop shop concept for foreign investment. It is set up to make the investing process as smooth as possible. The GIA is the sole contact point for any prospective foreign investor in the country. It is the licencing and registration body; it provides local market information; it handles all government contact on behalf of the investor; and it does troubleshooting on problems companies may face. In short, the GIA assists foreign companies through every step of the investment process.

Recognizing that Yemen does not have the most ideal investment climate, the country's investment law contains a number of incentives aimed at mitigating some of the risks associated with investing in the country. For example, Yemen offers unrestricted foreign ownership and capital outflows in all sectors except energy, mining and banking. It also offers a potentially lucrative series of financial incentives which can offer up to 16 years of profit tax exemption.

According to the president of the GIA, these incentives are necessary to attract investment to the country. He noted that companies are willing to pay taxes in a stable environment, so long as there are not hidden costs elsewhere. Until Yemen's investment climate improves sufficiently, he stated that the country will continue to offer financial incentives.

## **b) Specific Opportunities**

In spite of the country's poverty, the Committee learned that there are considerable economic opportunities for Canadian companies in Yemen. Infrastructure is the largest investment priority in Yemen. Yemen has recognized that all other identified priority investment areas — energy, mining, fisheries or tourism — require solid infrastructure, especially roads and electricity networks, both of which are underdeveloped. Other infrastructure projects with investment potential include water desalination, dam construction and development projects such as schools or health facilities.

Perhaps the second highest priority investment sector is education. Like many GCC countries, the population of Yemen is very young. An estimated 60% of the population is under the age of 28. While this provides a large supply of labour for prospective investors, these workers are often not technically qualified for skilled work.



As with infrastructure, Yemen sees adequate education and training as underpinning the potential economic impact of investments in other sectors. For example, another priority investment sector for Yemen is tourism; there is considerable potential for the development of luxury resorts in coastal regions and on the islands in the Gulf of Aden. However, without local workers trained in the tourism/hospitality sector, many of the jobs created by foreign investment in tourism would fall to foreign workers, thus minimizing the local benefit of the investment.

Aside from infrastructure, education and tourism, most economic opportunities in Yemen are based in natural resources. Some opportunities remain for oil and gas exploration, and the country is virtually untouched in terms of mineral exploration. There are believed to be good opportunities to mine for gold, zinc, iron and limestone.

In addition, there are undeveloped opportunities in food production. There are few places on the Arabian Peninsula which have the ability to grow food in meaningful quantities. Because of the high altitudes and cooler temperatures in certain regions of the country, Yemen is much better suited to larger-scale agricultural production than its neighbours. Moreover, its coastal regions also offer considerable potential for fishing and aquaculture. Yemen hopes to position itself as a regional source of food for other countries on the Arabian Peninsula, for whom most food products are imported from overseas.

To do so, however, Yemen needs investment to help develop its agriculture and aquaculture industries. With considerable expertise in those areas, Canadian businesses are in an excellent position to get involved in those enterprises.

#### **4. Building Closer Ties with Yemen: Policy Recommendations**

The Committee believes that there is a strong case for building closer ties with Yemen. Although Yemen is one of the world's least developed countries, and thus carries with it considerable risks, there are several sectors in which opportunities for trade and, especially, investment exist. Moreover, these sectors: infrastructure; education; mining and energy; agriculture; fisheries; and tourism, are all areas where Canada has known expertise.

A more compelling reason to increase our involvement in Yemen is to promote peace and stability in the Middle East. Yemen is by far the poorest country on the Arabian Peninsula, and it is widely believed that rogue elements in that country are a potential destabilizing force in the entire region.

Canada enjoys an excellent reputation in Yemen, thanks to the corporate and social presence of Nexen and Canada's other companies active there. Assisted by their knowledge of the country, we believe that Canada is uniquely well-positioned to play an important role in fostering economic development and poverty reduction in Yemen. By so doing, Canada can indirectly contribute to stability across the region as well.



Indeed, some believe that Canada has an obligation to contribute to economic development in Yemen. Canada has benefited enormously from the activity of its oil companies in that country through profits, tax revenues and jobs created for Canadians. Considering the wealth of Canada and the relative poverty of Yemen, it was suggested to Committee members that Canada has a responsibility to give more to Yemen, especially considering how much it has taken out of the country.

Establishing closer ties with Yemen, and promoting economic development in that country, requires a very different set of policy tools compared to building closer relations with the GCC countries. For one, formal economic treaties like free trade agreements or economic cooperation agreements are premature. More appropriate would be policies that encourage Canadian investment in Yemen; aid and development policies; and building closer government-to-government relations.

### **a) Establishing a Diplomatic Presence in Yemen**

As mentioned earlier, Canada does not have an official diplomatic presence in Yemen. This, we discovered, is a clear source of irritation with the Yemeni government. In every one of our meetings with government leaders and officials, we were reminded that Canada did not have an embassy or even a consulate in the country. Indeed, the President of Yemen met with Committee members and expressed his personal dissatisfaction with Canada's lack of diplomatic representation in his country. He also suggested that a fraction of the taxes paid by Nexen alone would easily finance the cost of an embassy in that country.

In our view, Canada should consider establishing an official representation presence in Yemen. Canada has a substantial economic footprint in Yemen and the oil and gas sector has been lobbying for diplomatic support in the country as well. We are thus pleased to note recent reports that Canada is already considering upgrading its diplomatic presence in the country. We fully support this move and thus recommend:

#### **Recommendation 8:**

**That the Government of Canada establish an official diplomatic presence in Yemen. A study by the Department of Foreign Affairs and International Trade can determine whether an embassy or a consulate is the more appropriate.**

### **b) Negotiating a Foreign Investment Protection Agreement**

While we believe that there are significant investment opportunities in Yemen, it goes without saying that the country does not offer a stable investment environment in the same sense as does the EU, for example. One of the ways that governments can work to

mitigate the risks associated with investing in developing countries is to sign foreign investment protection and promotion agreements (FIPAs) with those countries. In essence, these agreements set out legally-binding rights and obligations on the parties involved, reducing the uncertainty that investors face in the foreign market.

This is an option to consider for Yemen. As noted above, we heard that Canadian companies have never encountered any difficulty with the Yemen government changing the rules or conditions of existing agreements. Moreover, Yemen has taken a number of steps to improve its investment climate, through government reforms and by updating its investment law. At the same time, however, a FIPA can play an important role in clarifying investor rights and obligations, and can help offset, to a certain degree, the risks associated with investing in a developing country.

We believe that, because of the economic opportunities in Yemen, and the role that foreign investment can play in promoting economic development, the idea of pursuing a FIPA with Yemen warrants consideration. In our view, the Canadian government should consult with relevant Canadian businesses to determine whether or not a FIPA with Yemen would be helpful in encouraging investment in Yemen by mitigating some of the risks associated with that country.

#### **Recommendation 9:**

**That the Government of Canada consult with Canadian businesses and civil society organizations, both at home and those active in Yemen, to determine whether or not a Foreign Investment Protection and Promotion Agreement with that country would be beneficial.**

#### **c) Using Trade and Investment as a Tool for Economic Development**

The Committee believes that Yemen is an excellent case study for the positive role that trade and investment, when coupled with community involvement, can play in economic development. We refer specifically to the involvement of Nexen, both in the Yemen economy and in the local community.

Indeed, Committee members were struck by the extent to which Nexen is active in the local community. The company donates \$600,000 a year towards community affairs, a sum several times larger than the value of the Government of Canada's Canada-Yemen Fund. Moreover, the company is building schools and local health centres for all Yemenis (not just its employees) and sponsors doctors to come to Yemen to establish oncology centres in the country.

Nexen is also active in building the productive capacity of the Yemeni workforce. Through its own training program, the company is increasing the number and proportion of skilled jobs that go to local workers. In 1993, Yemenis accounted for about half of the total number

of jobs within the company. In 2007, that share will climb to 83%. As well, the company has established a scholarship program through which it sends 10 students per year to pursue undergraduate studies at the University of Calgary. As a matter of policy, Nexen will not hire these students when they return home, in order that their skills be made available elsewhere in the country.

It is not typical for Committee reports to dwell on the accomplishments of, and to provide free advertising for, individual companies. In this case, however, we have highlighted the activities of this one company to illustrate a point: that when used properly, trade and investment are important and effective tools in promoting economic development.

Sadly, examples abound wherein resource companies operating in poor countries simply extract energy or minerals in enclosed facilities and ship the product, and the profits, out of the country. The only benefit to the local community in these cases is a handful of jobs and some revenue for the local government.

By contrast, Nexen's experience in Yemen demonstrates that trade and investment, especially in developing countries, can be a win-win scenario for the company and the country alike. Companies make the decision to invest or to trade based on an expected economic return. However, when they also make an effort to be active in the community, whether by training and engaging local workers or by donating to local development projects, these actions not only benefit local economic development, but also generate considerable goodwill for the company. This goodwill can lead to better relations with domestic governments and result in a more reliable, loyal and productive workforce.

In our view, Nexen's experience in Yemen provides a model not only for how other Canadian companies can be successful in developing countries, but also for how trade and investment can be an agent for economic development and poverty alleviation. We believe that this type of trade and investment should play a more prominent role in Canada's development policy and thus recommend:

**Recommendation 10:**

**That, recognizing the benefits to developing countries of combining trade and investment with corporate social responsibility and community involvement, the Government of Canada give a more prominent role to trade and investment in its international development policy.**

#### **d) Official Development Assistance**

In Yemen, Committee members were told on several occasions that the country receives far less than its fair share of development assistance from rich countries around the world. Some suggested that Yemen is overlooked, partly because it is forgotten amidst its wealthier GCC neighbours, and partly because its aid needs are overshadowed by those of its nearby African counterparts.

Committee members met with several people who suggested that, for the purpose of aid distribution, rich countries should consider Yemen to be a part of Africa. In our view, this is an idea worth exploring. Although Yemen is clearly a part of the Arab world, from an economic perspective, it is much closer to Eritrea or Ethiopia than it is to Saudi Arabia, or even to countries like Jordan or Syria. We therefore recommend:

#### **Recommendation 11:**

**That, for the purposes of distributing foreign aid, the Government of Canada consider Yemen to be part of Eastern Africa. The Government of Canada should also ensure that by so doing, the amount of development assistance available for other countries in the region is not reduced.**



## A. Introduction

Committee members who travelled to the Arabian Peninsula also stopped over in Brussels for two days of meetings on issues relating to Canada-EU economic relations. The two regions are a study in contrast; Canada's economic relationship with the EU could hardly be more different from Canada's economic ties with the Arabian Peninsula. While the Arabian Peninsula brims with economic potential, Canada is, at present, largely absent from that market. For its part, the EU lacks the economic dynamism of emerging markets, but is a stable, prosperous and growing region. Moreover, it has deep and well-established economic ties with Canada.

## B. Canada's Economic Relationship with the EU

The EU is Canada's second most important trade and investment partner in the world. Five of Canada's top ten export destinations are EU members, as are three of Canada's top sources of imports. In total, Canadian merchandise exports to the EU reached \$29.1 billion in 2006, while imports were valued at \$49.2 billion. The UK, Germany, France, Italy, the Netherlands and Belgium are Canada's largest trading partners in the EU.

After years of relative decline, Canada's economic relationship with the EU is strengthening and the region is rising in importance as a trading partner for Canada. In 1999, current EU members accounted for about 7.3% of Canada's total merchandise trade (exports plus imports). In spite of the tremendous growth in trade with countries like China and Mexico in recent years, by 2006 the share of total trade going to the EU had risen to 9.4%, its highest level in fifteen years.

On the investment side, Canada's relationship with the EU is even more significant. In 2006, nearly 28% of total Canadian foreign direct investment was in EU countries, with a total value of more than \$144 billion. Similarly, EU countries are major investors in Canada. That same year, EU countries accounted for 26% of total global FDI in Canada, with a total value of over \$118 billion. Canada's top investment destinations in the EU are the UK, Ireland and France, while the top sources of FDI are the UK, France and the Netherlands.

Our Committee's meetings in Brussels followed shortly after the Canada-EU Summit, held in Berlin on June 4, 2007. As a result, much of the discussion at our meetings focused on the subjects and issues brought forward at the Summit. Specifically, the Canada-EU Summit focused on achieving closer cooperation in three main areas: peace and security; economic co-operation, trade and investment and air service; and the environment.

Of particular relevance to this Committee is the second of these priorities — economic co-operation, trade and investment and air services. Because Canada and the EU have a mature and well-established economic relationship, most of our discussions focused on removing the various impediments to trade and investment, rather than, as was the case in the Arabian Peninsula, on identifying specific areas of opportunity.

This is not to say, however, that there are not specific areas of opportunity for Canadian businesses in the EU. While Canada is well-established in the EU in a wide range of sectors, one particular area which holds ample growth opportunities is agricultural products, especially for the production of biofuels. The EU has a goal of increasing biofuel use from 5.75% to 10% of total fuel consumption. The primary products being used to create these biofuels are sugar beets and corn.

Biofuels also create a market opportunity for Canadian canola growers. While the issue of genetically modified organisms (GMOs) continues to prevent acceptance of canola for human consumption, Canadian exports of canola seeds have risen dramatically in recent years, in response to demand for feedstock for fuel.

## **C. Building Closer Economic Ties Between Canada and the EU**

### **1. Free Trade**

The most significant step Canada could take in removing obstacles to trade with the EU would be to pursue a Canada-EU free trade agreement. Indeed, as recently as the Canada-EU Summit in June, Canada has expressed its formal interest in pursuing such an agreement.

The timing for a free trade agreement with the EU is good. Traditionally, EU policy regarding trade liberalization has been to focus on multilateral negotiations. The EU, like Canada, holds the view that the WTO is the best solution for achieving a system of global trade.

However, the practicalities of the present-day economic environment have caused a recent shift in EU trade policy. With the prospects for a WTO agreement poor, some of the EU's competitors in international markets, notably the U.S., have turned their attention to pursuing bilateral free trade deals with willing partners. The EU has recognized that unless it does the same, its businesses will be put at a competitive disadvantage abroad relative to countries like the U.S., which have negotiated preferential market access. As a result, the EU has also begun to place heavy emphasis on bilateral trade deals. Committee members heard that the EU has plans to negotiate 24 free trade agreements, beginning with India, ASEAN and South Korea.

Unfortunately, we heard that the appetite within the EU for a free trade agreement with Canada is low. We were told that the EU sees its relationship with Canada as mature and not in need of any fixing or greater focus. This was the same message Canada received at the Canada-EU Summit in the weeks preceding our arrival in Brussels. At the summit, the most progress Canada could make was to reach agreement with the EU to conduct a study on the costs and benefits of a closer economic partnership.

According to Canadian Embassy officials in Brussels, the study will examine existing barriers to trade and investment, and estimate the potential benefits of removing them. The study will also identify how a closer partnership could complement ongoing efforts to enhance cooperation in areas such as science and technology, energy and the environment. Leaders are to review the results of the study at their Summit meeting in 2008.

Although a feasibility study is at least a small step in the right direction, the Committee was disappointed with the lack of interest within the European Commission regarding a potential free trade agreement with Canada. While in Brussels, however, one witness offered an alternative strategy Canada might consider in lobbying for free trade negotiations. Specifically, it was suggested that Canada shift its lobbying efforts away from the bureaucracy of the European Commission and refocus those efforts on key countries within the EU. We were told that EU policies are often crafted by bureaucrats in Brussels and may not necessarily reflect the views of EU member countries. Canada's key trading partners in the EU are the largest and most influential countries in the bloc — the UK, Germany and France. If Canada could convince these countries of the merits of Canada-EU free trade, it could put pressure on the EU from within to open negotiations with Canada. We thus recommend:

#### **Recommendation 12:**

**That, given the tepid response within the European Commission for a free trade agreement with Canada, the Government of Canada lobby its major trading partners within the EU — the UK, Germany and France — for their support for a Canada-EU free trade agreement.**

## **2. Regulatory Cooperation**

Canadian and European businesses have identified regulatory cooperation as an area which could pave the way for closer economic relations. There are numerous regulatory obstacles that can obstruct the flow of trade and investment between Canada and the EU, and create formidable market access barriers. Many believe that regulatory cooperation, whether through harmonization or mutual recognition of standards, could remove significant impediments to trade growth between Canada and the EU.



Indeed, Canada and the EU have already made some progress in this area. In recent years, Canada and the EU have been negotiating a Trade and Investment Enhancement Agreement (TIEA), aimed at building closer economic ties between the two economies. Although negotiations were suspended in May 2006, significant progress had been made in the area of regulatory cooperation.

At the Canada-EU Summit on June 4, 2007 in Berlin, leaders committed to concluding a Regulatory Cooperation Agreement based on the progress made during TIEA negotiations. This agreement will enhance the voluntary Framework on Regulatory Cooperation and Transparency signed in 2004.

The Committee believes that a regulatory cooperation agreement is an important step in removing some of the obstacles preventing closer economic ties with the EU. Committee members heard that the EU is emerging as a world leader in setting regulatory standards, and we believe that it is Canada's interests to pursue closer regulatory cooperation with the EU.

One of the challenges in doing so, however, is that Canada is also considering closer regulatory cooperation with the United States. To the extent that European standards differ from those of the U.S., regulatory cooperation with the EU could raise impediments to trade with the U.S. as it lowers them with the EU. Considering that the U.S. accounts for over 80% of Canada's total exports and two thirds of total merchandise trade, it would be imprudent to lower regulatory hurdles with the EU at the expense of raising market access barriers with the U.S.

One way around this problem, we were told, is to establish a regulatory cooperation agreement with the EU that does not seek to rewrite existing regulations, but rather to achieve long-term policy harmonization by cooperating on *new* regulations. Under such an agreement, each time Canada or the EU is considering establishing new regulations (or updating old ones), they would first examine whether the other party to the agreement already had similar regulations in place. If adequate regulations existed in the other economy, then instead of duplicating the effort and producing similar (but not identical) regulations, the one set of regulations could be adopted by both parties.

The Committee sees regulatory cooperation with the EU as an important step in removing barriers to trade with that market. Provided that safety standards are not compromised and that Canada's ability to trade with the U.S. is not harmed, we encourage the Government of Canada to make good on its 4 June commitment to conclude a Regulatory Cooperation Agreement with the EU. We recommend:



### **Recommendation 13:**

**That the Government of Canada undertake an in-depth comparative analysis of the regulations in Canada and the European Union in order to identify which ones could be the subject of a regulatory cooperation agreement without hindering the values and concerns of Canadians.**

### **3. Other areas for closer Canada-EU Cooperation**

While in our view, free trade and regulatory cooperation are the two most significant ways in which Canada can improve its economic relationship with the EU, there are a host of other, more incremental steps that can be taken to improve bilateral relations.

One of these steps is to improve air transport services across the Atlantic Ocean. Canada and the EU have committed to holding negotiations on a comprehensive air services agreement. This is expected to be a major negotiation, linking all of Canada's existing air service agreements with EU members into one, as well as incorporating a regulatory component, potentially addressing such issues as consumer protection, competitive ownership, vehicle emissions, and so on. Formal negotiations commenced in the fall of 2007.

Opportunities for closer ties also exist in areas like science and technology cooperation, liberalizing trade in services, temporary worker agreements and recognition of professional standards. The Committee expects that many of these issues will be addressed in the study of a closer Canada-EU economic partnership which the two parties committed to on June 4, 2007. This Committee eagerly awaits the results of that study and we hope that it can be used as a springboard to closer economic relations with the EU.



## A. Regional Overview

Southeast Asia<sup>4</sup> comprises mainland Asia, east of India and south of China, and the island arcs and archipelagos to its east and southeast. Mainland countries include: Cambodia, Laos, Myanmar (Burma), Thailand and Vietnam. Maritime countries include: Brunei Darussalam, Timor-Leste (East Timor), Indonesia, Malaysia, the Philippines and Singapore. These 11 countries and 12 territories encompass 4.5 million square kilometres, and more than 568.3 million people who speak no less than 27 languages. The dominant religions of Southeast Asians are Buddhism, Islam, followed distantly by Christianity.

All of these Southeast Asian countries are members of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) but for Timor-Leste, which is a candidate for membership.

## B. The Association of South East Asian Nations

### 1. Economic Overview

The Association of Southeast Asian Nations or ASEAN was established on August 8, 1967 in Bangkok by its five original member countries: Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore and Thailand. Brunei Darussalam joined ASEAN on January 8, 1984, Vietnam on July 28, 1995; Laos and Myanmar on July 23, 1997; and Cambodia on April 30, 1999. As agreed in its founding declaration, the Bangkok Declaration, the Association aims to:

1. accelerate economic growth, social progress and cultural development in the region; and
2. promote regional peace and stability through abiding respect for justice and the rule of law in the relationship among countries in the region and adherence to the principles of the United Nations Charter.

In 2006, ASEAN countries recorded a combined GDP of about US\$921.6 billion. Strong and stable economic growth seems quite the norm throughout the region, as real GDP growth has averaged about 5.4% per annum over the past 5 years (see Table 1).<sup>5</sup> With an average annual income of just US\$2,041 per capita in 2006, ASEAN, with the exception of Singapore, is comprised of low middle-income countries, according to the United Nations classification system.

**Table 1**  
**ASEAN-4 Real Gross Domestic Product Annual Growth Rates, 2002-2006**

<b>ANASE-4</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Indonesia	4.5 %	4.8 %	5 %	5.7 %	5.5 %
Malaysia	4.4 %	5.5 %	7.2 %	5.2 %	5.9 %
Philippines	4.4 %	4.9 %	6.2 %	5 %	5.4 %
Thailande	5.3 %	7.1 %	6.3 %	4.5 %	5 %

Source: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, April 2007

By international standards, ASEAN economies are very open. For example, ASEAN merchandise exports accounted for more than US\$750.7 billion in 2006, while its merchandise imports accounted for US\$654.1 billion. Combining these two data, merchandise trade amounts to 152% of ASEAN GDP. Additionally, the total ASEAN net inflow of foreign direct investment (FDI) amounted to US\$52.4 billion in 2006.

## **2. ASEAN Free Trade Area (AFTA)**

The ASEAN Free Trade Area (AFTA) is an agreement that was signed on January 28, 1992 in Singapore by the member countries of ASEAN and covers their manufacturing sectors. When the AFTA agreement was originally signed, ASEAN had six members: Brunei Darussalam, Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore and Thailand (also known as the ASEAN-6). Timetables for meeting free trade obligations under the agreement, therefore, differ according to whether the country is a pre- or post-1992 ASEAN member.

ASEAN member countries have made significant progress in lowering intra-regional tariffs through the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) scheme under the AFTA agreement. More than 99% of products found on the CEPT Inclusion List (IL) of the ASEAN-6 have had their tariffs brought down to the 0-5% range. ASEAN's newer members, namely Cambodia, Laos, Myanmar and Vietnam, are not far behind in the implementation of their CEPT commitments, with about 66% of products on this list

---

<sup>5</sup> Real GDP refers to nominal GDP discounted for inflation (i.e., holding prices constant).



having tariffs within the 0-5% tariff range. In 2006, Vietnam brought down its tariff on products on the Inclusion List to no more than 5% duties, while Laos and Myanmar are scheduled to do the same by 2008 and Cambodia by 2010.

In 2007, tariffs on about 65% of the products on the IL of the ASEAN-6 have been eliminated. The average tariff for the ASEAN-6 under the CEPT scheme is 1.51%, down from an average of 12.76% when the tariff cutting exercise began in 1993. Products that remain outside the CEPT-AFTA Scheme are those on the Highly Sensitive List (i.e., rice) and the General Exception List.

ASEAN member countries have also resolved to work on the elimination of non-tariff barriers. This work includes:

- the process of verification and cross-notification;
- the working definition of Non-Tariff Measures (NTMs)/Non-Tariff Barriers (NTBs) in ASEAN;
- the setting up of a database on all NTMs maintained by member countries; and
- the eventual elimination of unnecessary and unjustifiable non-tariff measures.

### **3. Open Skies Agreement**

ASEAN countries have also adopted an "Open Skies Policy," with the aim of liberalizing air travel between member countries. In October 2003, in Myanmar, the ASEAN Transport Ministers endorsed an agreement that will implement the liberalization of air routes between the capital cities of member countries beginning in 2009. The agreement will be expanded to cover other cities by 2015. Singapore and Malaysia are in separate talks to open the Singapore/Kuala Lumpur route before 2009.

### **4. ASEAN Plus Three Cooperation**

The ASEAN Plus Three cooperation initiative began in December 1997, in the midst of the Asian Financial Crisis of 1997-98, with the convening of an informal Summit of Leaders of ASEAN and their counterparts from East Asia, namely China, Japan and South Korea. Since then, ASEAN has held a regular series of meetings of heads of government and ministers of foreign affairs, trade and investment, and finance, with counterparts of the three East Asian countries. The leaders have agreed to:

- accelerate the development of regional growth areas, including the Mekong River Basin;
- establish an East Asian Business Council to promote private sector participation;
- enhance monetary and financial cooperation by strengthening policy dialogues, coordination, and collaboration on financial, monetary, and fiscal issues; and
- intensify coordination and cooperation in various international and regional forums such as the UN, the WTO, APEC, ASEM, and the ARF, as well as in regional and international financial institutions.<sup>6</sup>

Bilateral trading arrangements between ASEAN and China, ASEAN and Japan, as well as ASEAN and South Korea are currently underway. It is expected that these arrangements will, in the near future, serve as building blocks for the possible establishment of an East Asia Free Trade Area (EAFTA).

## **5. Canada-ASEAN Trade and Investment Opportunities and Challenges**

The first formal meeting between Canada and ASEAN was held in February 1977. From this meeting, Canada committed to extend a programme of development assistance, which was formalized in 1981 with the signing of the ASEAN-Canada Economic Cooperation Agreement (ACECA). Since that time, Canada has contributed more than \$2.8 billion in development assistance to the region.

Canada-ASEAN relations have progressed, and are continuing to progress, on the social front, but they remain largely underdeveloped on the economic front. Currently, about 300,000 Canadians travel to Southeast Asia annually, and more than 2,000 Southeast Asian students study at Canadian universities each year. Meanwhile, Canada's economic interests in the region are reflected in modest two-way trade and one-way foreign investment from Canada to the ASEAN region. Canada-ASEAN two-way trade was valued at \$12 billion in 2006, with about three-quarters of it headed to Canada (\$8.93 billion) and one-quarter of it headed to ASEAN (\$3.23 billion). Canadian FDI in the region was valued at \$9 billion in 2006, with about 80% of it located in Singapore.

---

6 UN = United Nations, WTO = World Trade Organization, APEC = Asia-Pacific Economic Cooperation, ARF = ASEAN Regional Forum, ASEM = Asia-Europe Meeting.

In assessing Canadian opportunities for further economic relations with ASEAN, a number of factors must be kept in mind. First and foremost, ASEAN economies have, historically, been founded on agriculture, and have expanded their business networks based on a trade route/port approach. In the past two or three decades, however, rapid industrialization and economic transformation in ASEAN countries have resulted in the export of high value-added manufactured goods and sophisticated machinery and equipment. ASEAN countries are now more appropriately classified as "Emerging Economies." This new classification has been accompanied, however, by considerable economic adjustments and challenges.

The most recent, and arguably most significant, development in this regard is the appearance of China on the international scene which, through its accession to the World Trade Organization (WTO), poses a number of additional challenges and opportunities for ASEAN, necessitating yet more economic adjustment. Looking forward, the principal challenge to ASEAN member countries remains the Association's further integration, which largely rests on the elimination of their non-tariff barriers.

ASEAN is not yet a single market, but it is on its way to becoming one. Canadian companies can well begin to consider and even implement ASEAN-wide strategies in their approach to trading and investing in Southeast Asian markets. A Canada-ASEAN free trade agreement would be pre-mature, however. ASEAN must first show the resolve to eliminate its many non-tariff barriers between member countries, which would be an important component of any Canada-ASEAN free trade agreement. A bilateral free trade agreement with any or all of its East Asian country counterparts would also be a desirable stepping stone to either a Canada-ASEAN or a Canada-East Asia free trade agreement.

In support of existing and hopefully expanding economic relations, Canada would do well to consider entering negotiations of a Trade and Economic Cooperation Arrangement (TECA) with ASEAN. Indeed, the Committee recommends:

#### **Recommendation 14:**

**That the Government of Canada commence negotiations of a Trade and Economic Cooperation Arrangement (TECA) with the Association of South East Asian Nations (ASEAN), which would include strong and appropriate human rights provisions.**

### **6. Indonesia**

#### **a) Economic Overview**

Indonesia, a country consisting of more than 17,000 islands, is the world's largest archipelagic state. With a population of 234 million people, it is also the fourth most

populous country of the world. Approximately 124 million people, or slightly more than 50% of Indonesians, live on the island of Java; it is one of the most densely populated regions of the world. Constitutional guarantees of religious freedom apply to the six religions recognized by the state: Islam (88%), Protestantism (5%), Catholicism (3%), Buddhism (2%), Hinduism (1%) and Confucianism (less than 1%). Combining the percentage of the population which practises Islam with that of the country's total population, one finds that Indonesia is the most populous Muslim nation, although officially it is not an Islamic state. There is considerable regional religious diversity however, as on the resort island of Bali more than 90% of the population practises Hinduism. Bahasa Indonesian — the national language, a form of Malay — is the language of most written communication, education, government, business, and media.

Indonesia's GDP was estimated at C\$413 billion in 2006, amounting to C\$1,860 per capita. The Indonesian economy is, therefore, the largest of the ASEAN economies and it has been growing by more than 5% per annum over the past five years. Indeed, given the exceptionally good performance of the economy in the first three-quarters of this year, real GDP growth could top 7% in 2007. In 2005, Indonesia ran a trade surplus with export revenues of US\$83.64 billion and import expenditures of US\$62.02 billion. Indonesia's main export markets are Japan (22.3% of Indonesian exports in 2005), the United States (13.9%), China (9.1%), and Singapore (8.9%). Indonesia's major import suppliers are Japan (18.0%), China (16.1%), and Singapore (12.8%).

The services sector dominates the economy in terms of value of output, as it accounts for more than 45% of GDP, and it is followed closely by industry (41%) and agriculture (14%). However, agriculture employs more people than other sectors, accounting for about 44% of the country's labour force of 95 million. The services sector employs 36.9% and industry 18.8% of the labour force. Major industries include petroleum and natural gas, textiles, apparel, and mining. Major agricultural products include palm oil, rice, tea, coffee, spices, and rubber. This economy is mostly market-based, but the government — or governments, since there are more than 400 of them when including regional governments — also plays a significant role. There are 158 state-owned enterprises, and the government administers prices on several basic goods, including fuel, rice, and electricity. Indonesia's major imports include machinery and equipment, chemicals, fuels and foodstuffs.

In March 2007, the Indonesian Parliament passed the government's new investment law that clarifies the legal framework for foreign investors, as well as providing certain incentives for FDI. The legislation replaces the 1967 Foreign Investment Law with an investment regime that is much more open to FDI across a wider number of sectors. Some of the key elements of the legislation are:

- Domestic and foreign investors (regardless of their country of origin) are guaranteed equal treatment;
- Investors may freely discharge their assets in accordance with other relevant laws;



- Investors have the right to freely repatriate and transfer funds in foreign exchange;
- The government will not nationalize or seize assets except through the issuance of a law;
- Land tenure rights are extended for those investments that improve economic competitiveness — land cultivation rights from 35 to 95 years, building rights from 30 to 80 years and land use rights from 25 to 75 years; and
- Foreign investors will be entitled to two-year residency permits that can be convertible to permanent residency permits.

The legislation also provides various tax incentives (i.e., exemption of income tax, import duties and value-added tax on capital goods, inputs and intermediate materials) for those investments that meet certain criteria. It also creates a 'one-stop shop' for investment approvals and licensing through the existing Investment Coordinating Board (BKPM).

Given the passage of the country's new investment law, a large reduction in very generous government fuel subsidies, a more onerous budgetary spending approval process,<sup>7</sup> favourable balance of payments surplus, and an improved external debt management plan,<sup>8</sup> expectations are that the Indonesian economy will grow by more than 6% over the foreseeable future. Economists and government officials were cautiously optimistic in achieving this target, as it is widely believed that a 7% GDP annual growth rate is required to arrest any rise in the unemployment rate (11% in 2006) given that about 3 to 4 million new job seekers enter the labour market each year.

Economic growth rates of more than 7% were thought not possible without the government first addressing the country's infrastructure deficit, a deficit that stands in stark contrast to the favourable circumstance found in China and Vietnam, and despite high recorded returns on investment. Resolution of the infrastructure deficit is believed

---

7 No longer do ministries automatically get a 10% to 20% mark up over the previous year's funding but have to justify any new increase in funding.

8 Indonesia pre-paid US\$7.8 billion of its International Monetary Fund (IMF) obligations in 2006 and its foreign currency reserves grew to an all-time record of US\$47 billion.

dependent on considerable investment — mostly foreign investment — which, in turn, depends on an improvement in the ministerial approval process, tax laws offering clearer rules and less arbitrary rulings, and a judicial system providing greater legal certainty.

## **b) Canada-Indonesia Trade and Investment Relationship**

Canadian relations with Indonesia are both positive and growing since development assistance first began in 1954. Today, Canadian development assistance to Indonesia, concentrated in Sulawesi province, amounts to about \$23 million per year. Following the tsunami disaster of December 2004, in which Aceh province was by far the most affected area — 170,000 dead and more than 500,000 displaced — Canadian citizens raised more than \$213 million that will be spent over a five-year period in support of relief and reconstruction efforts in Indonesia and other affected countries.

Two-way trade between Canada and Indonesia totalled \$1.74 billion in 2006, an increase of 6% from 2005. Canadian exports to Indonesia totalled \$797 million in 2006, up 15% from a year earlier. Major export products included cereals, wood pulp and fertilizers. Canada is also a major exporter of asbestos to Indonesia, a fact that concerned some of the Committee members that travelled to the region. Indeed, Indonesia is the fourth largest destination in the world for Canadian asbestos, although the total value of asbestos exports has fallen by 60% since 2001. For their part, Canadian imports from Indonesia reached \$946.7 million in 2006. Those imports consisted mostly of rubber, woven apparel and electrical machinery.

The stock of Canadian FDI in Indonesia was \$3.17 billion in 2006, down 24% from an all-time of \$4.2 billion in 2002. Indonesia ranked 19<sup>th</sup> overall in terms of Canadian direct investment abroad (CDIA), or fifth regionally (after Australia, Japan, Hong Kong and Singapore). Much of this investment is in the natural resources, manufacturing and financial services sectors. Major Canadian firms with investments in Indonesia include Manulife Financial, Sun Life, Husky Oil, Talisman, Palliser Furniture, Bata and, until its sale to the Brazilian Companhia Vale de Rio Doce (CVRD), Inco Inc.

A number of controversial rulings however, including a spurious bankruptcy judgment against Prudential Plc in 2004 in which the Government of Canada had to intercede, provide a general perception of corruption and an ineffective legal system that hampers foreign investment in, and trade with, Indonesia. Notwithstanding these challenges, and despite the loss of Inco Inc., further Canadian FDI flows to Indonesia look promising, leading to exploratory discussions on a foreign investment protection agreement between the two countries. Meetings of respective country ministry officials were also held to address Indonesia's ban on Canadian beef.

### **c) Economic Opportunities and Challenges in Indonesia**

Indonesia holds significant trade and investment opportunities for Canadian firms. Canadian business opportunities lie mainly in manufacturing, power generation, mining and related equipment, and agriculture. However, investors face many challenges in doing business in Indonesia, including corruption and an uncertain regulatory climate. Although some of these challenges are believed to have been addressed with Indonesia's new investment law, suspicions linger. In July 2007, the government released its negative investment list that outlines sectors where foreign investment is restricted. The list provides an opening to foreign investment in 69 of 338 defined sectors, but 11 sectors became more restrictive and 25 sectors do not permit any foreign investment, up from 11 sectors. A "grandfathering" clause for investments already made in sectors not previously found on the negative list is expected. The Indonesian government has provided more clarity, but it is sending mixed signals on its intentions with foreign investment.

In support of existing and hopefully expanding trade and investment relations between Canada and Indonesia, Canada ought to consider entering negotiations of a FIPA. Such an agreement might also incidentally lead to greater trade between Canada and ASEAN. Therefore, the Committee recommends:

#### **Recommendation 15:**

**That the Government of Canada enter negotiations of a foreign investment protection and promotion agreement (FIPA) with Indonesia.**

### **7. Singapore**

#### **a) Economic Overview**

Singapore has a robust and dynamic economy, being the third largest in Southeast Asia (after Indonesia and Thailand) notwithstanding a rather modest population of only 4.68 million people (2007), of which 3.7 million are permanent residents. Singapore's real GDP has grown by 7.7% on average over the past three years and, in the first half of 2007, it has grown a further 7.9% (annualized). As a city-state that can draw on only a limited number of natural resources — unlike many of its ASEAN neighbours who are endowed plentifully — but which is strategically located on major sea lanes of the Malaysian Peninsula, Singaporeans have built their economy based on a skilled labour force and modern infrastructure, complemented by a pro-business mindset and favourable trade and investment policies. This economy is dominated by manufacturing activities — principally, electronics and chemical products — and services — principally, wholesale and retail trade — and is valued at approximately US\$132.2 billion in 2006.



Singaporeans, who speak and have adopted four official languages (i.e., Chinese (Mandarin), English, Malay and Tamil), can thus boast of a per capita annual income of US\$28,248 in 2006, the highest in the region.

Singapore's formula for success has largely been a function of its ability to develop an export-based economy fuelled by foreign investment. Given its small domestic market, Singapore is highly trade dependent and, given that it is surrounded by neighbouring countries with a combined population of more than 3 billion and GDPs exceeding US\$5 trillion, it has positioned itself as the gateway to Asia-Pacific. Consequently, Singapore is a major destination for FDI in high-tech industrial clusters, while many labour-intensive operations have moved to lower labour cost locations in the region. There are more than 7,000 multinational corporations from North America, Europe and Japan located in Singapore, and they account for about two-thirds of the country's manufacturing output and exports.

Singapore has adopted one of the most liberal and transparent trade regimes in the world, with customs duties levied on only six tariff lines (stout, porter, beer, ale and samsu). Singapore proactively pursues free trade agreements (FTAs) to liberalize and facilitate trade and investment, and to strengthen alliances with strategic geopolitical partners. Singapore has concluded FTAs with ASEAN, Australia, the European Free Trade Association, Japan, Jordan, Korea, New Zealand, Panama, and the United States. Consequently, in 2006, Singapore's merchandise exports amounted to US\$289.3 billion, while its merchandise imports amounted to US\$246.3 billion. Combining these two data, merchandise trade amounts to 405% of Singaporean GDP. Major export destinations in 2006 were Malaysia (13.1%), United States (9.9%), Hong Kong (10.1%), China (9.7%), Japan (5.5%), Thailand (4.2%), and South Korea (3.5%).

The Singapore government maintains rather conservative macroeconomic policies: (1) a close-to-balanced budget; (2) no external debt; and (3) an open capital account with a trade-weighted currency basket to set its currency exchange rate (i.e., a managed float). The Singapore government has large accumulated budget surpluses in the past few years — estimated in excess of US\$70 billion — which it uses strategically to fund infrastructure projects and to promote key industrial sectors (e.g., electronics, chemicals, biomedical). The government has identified the country's low fertility rate and aging society as a priority concern. In 2006, Singapore's fertility rate was only 1.26 children, the third lowest in the world and well below the 2.1 needed to replace the population. To overcome this problem, the government has adopted a relatively open immigration policy.

## **b) Canada-Singapore Trade and Investment Relationship**

Total bilateral trade between Canada and Singapore was \$1.72 billion in 2006. Singapore is Canada's second largest export market in Southeast Asia, seventh largest in Asia, and 24<sup>th</sup> largest worldwide. In 2006, Canadian exports (including re-exports) to Singapore were at record highs, valued at \$739.2 million, up 16% from 2005. Canada's top exports to



Singapore include machinery and mechanical appliances, electronic equipment, nickel, and optical and medical instruments. Singapore, in turn, exported \$982.3 million to Canada, up just 1% from 2005. Canada's top imports from Singapore include machinery, medical instruments, and organic chemical products.

Stocks of Canadian FDI in Singapore were \$4 billion in 2006, ranking Singapore as the second largest destination of Canadian FDI in Asia (after Japan, not including Australia and counting China and Hong Kong separately). These investments represent about 12% of total Canadian FDI in Southeast Asia. In turn, Singapore FDI in Canada was \$41 million in 2006, placing Singapore as the 37<sup>th</sup> largest source of FDI in Canada.

There are an estimated 80 or more Canadian firms that have established operations in Singapore, including: Manulife, Bank of Nova Scotia, Canadian Imperial Bank of Commerce, Royal Bank of Canada, Toronto-Dominion Bank, Bell Helicopter Canada, Pratt & Whitney Canada, Standard Aero, Celestica, Cognos, Humingbird, Mitel Networks, Nortel Networks, Telus, Canpotex, Bata and Four Seasons Hotels and Resorts. They are attracted to Singapore not only to sell their products in the domestic market, but also because of its proximity to other larger Asian markets. For many of these Canadian firms, Singapore is the gateway to the Asia-Pacific region.

Since 2001, Canada and Singapore have been engaged in free trade negotiations. Canadian and Singaporean officials have held seven rounds of negotiations, the most recent in March 2007. These negotiations have covered diverse topics such as trade in goods, trade in services, investment, government procurement, dispute settlement, and competition policy. Contentious issues related to labour and the environment were addressed in a parallel set of meetings.

### **c) Economic Opportunities and Challenges in Singapore**

Although Singapore offers commercial opportunities in many areas, the main sectors of growth have been in aerospace and defence, agri-food, biotechnology and life sciences, environment, and information and communication technologies (ICT). For Canadian companies wishing to expand their operations into Asia, Singapore may also serve as a commercial hub and springboard into the region. Singapore's English-speaking and skilled workforce, modern infrastructure, strong intellectual property (IP) protection, and network of FTAs together make Singapore an attractive location in which to invest in key knowledge-based and high-tech sectors.

In support of existing and hopefully expanding trade and investment relations between Canada and Singapore, Canada would do well to conclude its FTA negotiations with Singapore in a timely fashion. Such an agreement may also incidentally lead to greater trade between Canada and ASEAN. The Committee is of the opinion that, currently,

Singapore alone in Southeast Asia is sufficiently developed to commit to a comprehensive and enforceable set of free-trade obligations. Therefore, the Committee recommends:

**Recommendation 16:**

**That the Government of Canada expedite its current negotiations of a free trade agreement with Singapore.**

**8. Vietnam**

**a) Economic Overview**

Vietnam is a country of 85.3 million people divided amongst 54 ethnic groups, but with one dominant group known as the 'Viet' or 'Kinh' who account for more than 86% of the country's population. More than 70% of this population is under the age of 30 (a consequence of its protracted war in the '50s-60s and '70s). Vietnam remains mostly a rural, agricultural society as urban centres only account for 20% of the population. Not unrelated to this economic structure, Vietnam is a relatively poor country with a GDP per capita estimated at US\$723.9 in 2006.

Vietnam's GDP was estimated at US\$61.0 billion in 2006, growing by 8.2% over that recorded in 2005. Averaging a real GDP growth rate of more than 7% per year throughout the past decade, the Vietnamese economy is the fastest growing economy of ASEAN and the second fastest of Asia (behind China). With merchandise exports valued at US\$39.8 billion and merchandise imports being US\$44.9 billion in 2006, merchandise trade amounts to 139% of Vietnamese GDP. Additionally, Vietnam's inflow of FDI was US\$10.2 billion in 2006, bringing total FDI inward stocks to US\$65.6 billion. Therefore, the Vietnamese economy is becoming very open and integrated with the global economy, aided and abetted by free market reforms, the AFTA, the U.S.-Vietnam Bilateral Trade Agreement (BTA) and Vietnam's recent accession to the WTO.

**Table 2**

	2002	2003	2004	2005	2006
Annual Real GDP Growth Rate	7.1%	7.3%	7.8%	8.4%	8.2%
Industrial Production Index (% change)	4.5%	15.5%	16.0%	17.2%	17.0%
Unemployment Rate (Urban)	6.0%	5.8%	5.6%	5.3%	4.4%

Source: International Monetary Fund, World Bank

In 1986, the Communist Party of Vietnam moved away from its planned economy model and implemented free market reforms, known more widely as *Đổi Mới* or 'New Age.' Although the political authority of the state remains uncontested, these reforms have included private ownership of farms and companies, deregulation, the adoption of a floating currency regime which included an initial devaluation of the Dong and the opening up of the domestic economy to foreign investment. The results have been spectacular:

- more than 7% real GDP growth per year for most of the 1990s and every year in the 2000s (see Table 2);
- poverty of 58% in 1993 has declined to 18% in 2007; and
- the country's external debt has fallen from 191% of gross national income (GNI) in 1993 to 33% in 2006.

Vietnam has clearly made significant economic progress. Land reform — that is, the de-collectivization of agricultural production — and the opening of the agricultural sector to market forces converted Vietnam from a country facing chronic food shortages in the early 1980s to the second-largest rice exporter in the world; other key Vietnamese exports are coffee, tea, rubber, and fish products.

The scope for private-sector participation in the manufacturing sector has also expanded, primarily through the introduction of laws giving legal recognition to private business and the reduction and elimination of subsidies provided to some state enterprises. The prices of most goods are now set by market forces, rather than controlled by the state.

Consequently, industrial production accounted for 41.5% of GDP in 2006, up from 27.3% in 1985; and exports of manufactured goods, especially labour-intensive manufactures such as textiles and apparel and footwear, have also grown.

If there has been disappointment in these market reforms, it has been the government's "equitization" initiative (i.e., transforming state enterprises into share holding companies and distributing a portion of the shares to management, workers and private foreign and domestic investors). State-owned enterprises in Vietnam are marked by low productivity and inefficiency, the result of their command-and-control resource allocation methods. Such a state of affairs cannot be corrected without new capital and operating procedures. However, to date, the government continues to maintain control of the largest and most important companies, and have not demonstrated any new market responsiveness in their resource allocation methods. Consequently, the state's share of GDP of 38-39% has remained relatively constant since 2000. It appears that only the privatization of these state-owned enterprises, which would include the ceding of control to private investors, rather than simply "equitizing" their capital structure, along with the development of modern capital markets will be required for the improvement in these companies' productivity/efficiency performances.

### **b) Canada-Vietnam Trading Relationship**

Total bilateral trade between Canada and Vietnam was \$864 million in 2006, up 13% from 2005 and more than six times that recorded in 1996. Canadian exports to Vietnam increased to \$211.2 million in 2006 and are dominated by wheat: \$75.2 million, accounting for more than one-third of total exports for the year. In value terms, exports of wheat are followed by exports of fertilizers (i.e., potash), machinery (i.e., boring and sinking tools and motor and engine parts), hides and skins, and fish and seafood. In turn, Vietnamese exports to Canada amounted to \$652.8 million and consisted mainly of woven apparel, footwear, food products, and machinery.

Registered stocks of Canadian FDI in Vietnam were \$414.7 million in 2006, placing Canada in 21<sup>st</sup> position among the largest foreign investor countries. Major Canadian investors include Talisman, Manulife, and Asian Mineral Resources.

### **c) Economic Opportunities and Challenges in Vietnam**

Vietnam holds many trade and investment opportunities for Canadian firms. Canadian business opportunities lie mainly in the natural resources sector, information and communications technologies, agriculture, and education. However, investors face many challenges in doing business in Vietnam, including corruption and an uncertain regulatory climate. To alleviate these concerns, the Vietnamese National Assembly has recently passed 29 pieces of legislation designed to improve the domestic business climate, including an anticorruption law and two commercial laws which came into effect on July 1, 2006.



The Committee believes that, given that Vietnam's anticorruption laws are relatively new and have not been tested, further legal protections should be afforded Canadian investors. In support of existing and hopefully expanding trade and investment relations between Canada and Vietnam, Canada ought to consider entering negotiations of a FIPA. Therefore, the Committee recommends:

**Recommendation 17:**

**That the Government of Canada negotiate a foreign investment protection and promotion agreement with Vietnam.**



## MINUTES OF PROCEEDINGS

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (Meetings Nos. 3 to 6) is tabled.

Respectfully submitted,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lee Richardson', written in a cursive style.

Lee Richardson, MP  
Chair





## **Open to trade, but not on just any terms Bloc Québécois supplementary opinion**

This is a very strange report. It jumbles up together Canada's trade relations with the European Union, the Gulf region and Southeast Asia. It presupposes that the solution to everything is freer trade, no matter what the conditions, without analyzing the implications and without distinguishing between profitable trade and trade that is likely to impoverish us.

Despite this, the Bloc Québécois has chosen not to dissent from the Report, because it contains one element that we strongly approve: it supports the conclusion of a free-trade agreement with the European Union.

As everyone knows, the Canadian petrodollar has shot up considerably vis-à-vis the American dollar, which is creating a real crisis in the manufacturing sector, the backbone of our economy. What is less widely known is that the Canadian dollar has not gone up nearly so high against the Euro.

If our trade were more diversified, and we were less dependent on the United States, our manufacturing sector would be much less at the mercy of fluctuations in the value of the Canadian petrodollar. From this perspective, the European Union is the obvious partner.

Furthermore, a free-trade agreement with the European Union would be advantageous from the investment standpoint. Coupled with NAFTA, such an agreement would offer European businesses conditions that would encourage them to make Canada their gateway to the North American market, and therefore to do some of their production in Canada.

Quebec, where already almost 40% of European investment in Canada is concentrated, would be a natural destination for European firms wanting a toehold in North America.

Because partnerships between private enterprise, the state and workers are commonplace in Europe, where they are seen as a form of risk-sharing that ensures businesses greater security, European investors can find in Quebec a business environment with which they are familiar. There is every likelihood that Quebec would receive the lion's share of European investment in Canada.

Lastly, Europe is a continent whose residents enjoy a high standard of living, where there are strict rules governing human rights and environmental protection, and where there is an extensive social safety net. Concluding a free-trade agreement with Europe would not promote moves to cheaper offshore locations, a source of social and environmental dumping.

As for the rest of the Report, the Bloc Québécois dissociates itself from it because it does not focus primarily on increasing Quebec and Canadian exports, which are the guarantee of prosperity and employment. Instead, it focuses on making it easier for Canadian companies to do business abroad, and even move offshore, by multiplying agreements on economic cooperation and foreign investment protection.

This approach poses problems for the Bloc Québécois for two reasons.

On the one hand, we do not support the kind of foreign investment protection agreement (FIPA) that Canada concludes, or the Committee's recommendation to make greater use of such agreements. FIP agreements in their current form, which give multinational corporations the right to sue a foreign government directly if it adopts a measure, even a social or environmental measure, that might diminish the return on their investment, seem to us unreasonable and perverse.

A multinational should not have the power to instigate a trade dispute. This prerogative belongs to governments. Canada's existing investment protection treaties must be amended to bring businesses back under government authority before any new agreements are entered into.

On the other hand, and more generally, the Bloc Québécois has set out its trade policy priorities in detail in a dissenting opinion it drafted in response to the Seventh Report of the Standing Committee on International Trade, adopted last March.

As we said then, the trade environment has deteriorated considerably in recent years. Between 2003 and this year – in just four years – Quebec has gone from a trade surplus of \$7 billion to an anticipated trade deficit of \$15 billion. The Bloc Québécois's urgent priority is restoring balanced trade.

Trade in a product manufactured under conditions that flout major international agreements on labour, the environment and human rights is a form of unfair competition. It puts enormous pressure on our industry, gives noncompliant countries the advantage over countries that respect their international commitments, and encourages the exploitation of foreign workers and the degradation of the environment. This development model is not sustainable over the long term.

And since it is only by multilateral action that this situation can be regularized, the Bloc Québécois deplores the fact that the government is devoting all its energy to evading multilateral agreements in favour of more and more bilateral agreements.

To have access to foreign markets, countries should respect certain rules. The Bloc Québécois considers that this aspect must become the major trade priority for Quebec and for Canada, and strongly deplores the fact that the Committee has ignored it; it may well become a key international issue in the coming years.

These considerations, which could re-establish balanced trade, are missing from the Report. The Committee's support for freer trade with Vietnam is revealing in this regard.

Another example is the Committee's recommendation that Canada conclude a FTA and a FIPA with Singapore. The Committee appears to have approved this recommendation, innocuous enough at first glance, without any concern for the consequences.

Currently, a number of businesses are moving their production to China or other places where they can produce goods at a lower cost without having to worry about protecting the environment or respecting the rights of workers. The products then come back here in the form of cheap imports and threaten our own manufacturing jobs.

The only benefit that Canada derives from this comes from the taxes it levies on the profits of Canadian companies that have moved their production abroad. An agreement

with Singapore allowing Canadian companies to establish offices there responsible for coordinating their production activities in Asia would mean that from then on the profits these companies made on their foreign production would not even be taxable here anymore.

In short, the Committee is seeking to facilitate offshoring and the relocation of production. This approach, though likely to please a few multinationals, is absolutely contrary to our interests, and the Bloc Québécois does not support it.

Quebec is a trading society and needs access to the world to ensure its prosperity. The Bloc Québécois is therefore in favour of freer trade, but not on just any terms and under any conditions. Far from being doctrinaire, we base our judgments solely on the best interests of Quebec.

We say Yes to free trade with countries where production activities are carried on with respect for human rights, the environment and workers, like the European Union, and that is why we are not dissenting from the Report.

But we say No to poorly designed agreements like the FIPA as they are currently drafted, and to agreements that will encourage offshoring, the erosion of our manufacturing sector, and social and environmental dumping. We are therefore submitting this supplementary opinion.





## DISSENTING OPINION

### PETER JULIAN MP– NDP CRITIC ON TRADE – December 5, 2007

In negotiating trade agreements and expanding Canada's trade relationships with the rest of the world, it is impossible to separate human rights, labour rights and the environment from trade issues. Unfortunately, the report of the Standing Committee on Trade fails to recognize how these areas are necessarily intertwined in Canada's international trade. While the NDP believes that diversifying Canada's trade portfolio is of fundamental importance, we are not encouraged to see this attempt to strengthen economic ties with countries that do not respect human rights or democracy.

Since the implementation of the Canada US Free Trade Agreement in 1989, Canadians earning less than \$60,400, or two-thirds of Canadian households, have seen a decrease in their real incomes. The income share of the richest 20% of the population now approaches 50% of all income, leaving less of the pie for everyone else. Clearly, free trade has only benefited the wealthy. The poorest of Canadians have seen their income drop so severely that they have lost the equivalent of one and a half month's income since the Canada US Free Trade Agreement and NAFTA were signed. Most Canadians are working even harder and longer hours to take home less pay. There has been a 48% overall increase in the number of Canadians working overtime since 1991, and the amount of hours overtime they are working has also increased, by 22% since 1991.

The NDP has already tabled a Dissenting Opinion in March of 2007 in which it outlined its vision for a fair trade policy for Canada.<sup>1</sup> The NDP reaffirms the vision of that dissenting opinion.

The NDP's International Trade Critic, Peter Julian, has also tabled a motion, M-308, which incorporates the principles of fair trade:

M-308 — October 16, 2007 — Mr. Julian (Burnaby—New Westminster) — That, in the opinion of the House, the government should ensure that all international trade treaties, agreements and investment policies it develops and advances: (a) adhere to ethical principles of economic justice and fairness; (b) uphold and respect international labor rights, including a sustainable wage, basic benefits, and collective bargaining rights; (c) promote the advancement of women in social and economic development; (d) advance democratic principles, broad-based equality, sustainable human development, and poverty alleviation; (e) secure the Earth's natural environment and respect the right and responsibility of people to maintain the global commons through the sustainable use of their local and traditional resources; (f) are evaluated in the light of their impact on those who are most vulnerable; (g) involve the meaningful participation of the most vulnerable stakeholders; and (h) respect the legitimate role of government, in collaboration with civil society, to set policies regarding the development and welfare of its people.

---

<sup>1</sup> Julian, Peter. "Dissenting Opinion: New Democratic Party." *Ten Steps to a Better Trade Policy*. Report of the Standing Committee on International Trade. April 2007. 30<sup>th</sup> Parliament, 1<sup>st</sup> Session.

The NDP agrees that as far as Canada's relationship with the European Union goes, it makes perfect sense to try to increase Canada's trade with this group of nations. The EU is comprised of nations of similar economic size to Canada, with similar political systems. They are a good match for Canada's trade objectives.

The committee report makes some other valid technical recommendations about how to increase economic ties with other countries, and the NDP has pushed the committee to acknowledge that Canada needs to invest much more effort into trade promotion, something that has been cut by the current government. Overall, however, the majority report contains a sad lack of vision, and ignorance for human rights, as well a blind belief in free trade agreements.

For instance, the Minister of International Trade, in his appearance before this committee, referred to trade between Chile and Canada, which has grown since the implementation of a 1997 free trade agreement. However, the trade deficit between Canada and Chile has also grown; in Chile's favour. The Minister focused on the new investment avenues that the trade deal has provided to Canadian corporate investment in Chile, dismissing the importance of the deficit. Therefore, the policy of the Conservative government is clear: as long as Canadian corporations can use the investment protection clauses in a trade deal to acquire assets and maximize their profits in other countries, the loss of hundreds of thousands of well-paying Canadian manufacturing jobs is unimportant.

### **Can international trade be carried out without considering human rights?**

The committee position in regards to the Arabian Peninsula is inappropriate. By advocating stronger economic ties with the Gulf Cooperation Council, whose largest member is Saudi Arabia, the committee is encouraging and legitimizing a regime that harshly represses human rights, particularly women's rights. While the economic opportunities in Saudi Arabia are considerable, its human rights abuses are overwhelming and can in no way justify increased trade.

Recently, a 19-year-old Saudi woman who was viciously sexually assaulted by seven men was sentenced to six years in prison and 200 lashes simply for being seen in public with a man prior to the assault. Turning a blind eye to this kind of betrayal of human dignity is itself criminal. It is inappropriate and unethical to negotiate privileged trade agreements with repressive governments such as Saudi Arabia and yet this is exactly what the majority of the committee recommends.

This committee also recommends pushing for closer economic ties with ASEAN, a group of countries in Asia that includes Burma's brutal regime, on which the Conservative government claims to be putting pressure. This is hypocrisy. Continuing to expand trade with Burma completely nullifies all of the symbolic pressure Canada may put on its military junta.

Asian *democracies* are the key priority of a diversified Canadian international trade policy. Canada has a rich cultural diversity that includes many people with cultural and economic links to Asia, links that could be used to help expand trade. There is no shortage of nations with excellent records on democracy and human rights with which Canada could build stronger trade links.

What sort of message does Canada really want to promote on the international stage? It is too easy to preach democracy and respect for human rights one moment and then turn around and continue to do business with some of the most despotic regimes on the planet. Where are the values of equality, social justice and democracy that are so frequently identified as ‘Canadian’? They are sadly missing from international trade objectives and the committee report.

The government supported the Foreign Affairs Committee’s Round Table on Social and Corporate responsibility, which recommended the implementation of a framework to hold companies accountable for their actions in developing nations. The spirit and content of the Round Table is being categorically ignored in the committee report.

The NDP has been consistently fighting for an alternative to the current trade policy. On March 28, 2007, the NDP presented another Dissenting Opinion to this committee, decrying a lack of fair trade in Canada. The issue of trade and human rights was recommended to be included as an important dimension of any trade policy:

A policy in support of fair trade policy promotes labour rights, decent working conditions, and the respect of children and the environment by our trading partners. Trade has to often been automatically correlated to growth while in fact, unjust trade degrades competition and promotes the wealth of the very few and the exclusion of the many.<sup>2</sup>

When the Progressive Conservative government was negotiating the Free Trade Agreement with the United States in 1985, the NDP also authored a report titled, “An Alternative Strategy: Fair Trade Vs. Free Trade,” in which it called for fair trade, not free trade. This would be part of an ensemble of mechanisms that would encourage sustainable trade abroad and self reliance here in Canada. Twenty-two years later, however, the government still has not committed Canada to fair trade practices and continues to prefer trade with governments that commit egregious human rights abuses.

The NDP is also concerned with this committee’s blank endorsement of the Conservative government’s policy of bilateralism, in which it tries to negotiate as many NAFTA-template trade agreements with as many individual countries as possible. The

---

<sup>2</sup> Julian, Peter. “Dissenting Opinion: New Democratic Party.” *Ten Steps to a Better Trade Policy*, Report of the Standing Committee on International Trade. April 2007. 30<sup>th</sup> Parliament, 1<sup>st</sup> Session.

NDP acknowledges that the multilateral system and especially the WTO are in urgent need of reform and we believe completely abandoning international cooperation is a bad choice.

### **Why is fair trade a viable alternative?**

New Democrats believe that fair trade is a real alternative with powerful economic and social opportunities. In a multilateral context, Canada can become a leader in expanding trade with other democratic nations, taking advantage of our rich diversity and cultural links around the world. Expanding trade with nations who have vibrant and healthy democracies, where industries respect workers' rights and encourage development, are the cornerstones of a healthy fair trade policy.

Fair trade incorporates social justice into its business practices. Fair trade focuses on local businesses that invest in the community and help to build local sustainability. Workers' rights and environmental rights are built into the foundation of business and empower both workers and consumers to make more sustainable choices.

It is a compelling economic choice. Fair trade produces stable jobs that can help combat poverty, allowing democratic nations to flourish and build a sustainable economy. For example, in Quebec, in 2000, 64% of cooperatives were still in business five years after starting up, whereas only 36% of private businesses had survived.<sup>3</sup>

Diversifying Canada's trade portfolio would also have the added benefit of lessening this country's almost complete reliance on the US market, which, through destructive legacies such as the softwood lumber sellout brought about by NAFTA, demonstrate the need for fair trade with other countries.

The NDP recommends the incorporation of a clear and well defined Human Rights Impact Assessment into any future negotiations on trade agreements with other nations. This is the single most important recommendation to be considered by the government.

### **Why is the government traveling in the wrong direction?**

The Conservative government's response to these serious concerns about international trade and human rights has been embarrassingly weak. The Parliamentary Secretary to the Minister of International Trade and International Cooperation responded to an NDP question in the House on the government's negotiations with Colombia on a Free Trade agreement, a potent example of this government's dangerous disregard for human rights on international trade.

---

<sup>3</sup> McLeod, Greg, "The Business of Relationships", In *Cooperatives and Local Development: Theory and Applications for the 21st Century*, edited by Christopher D. Merrett and Norman Walzer (New York: M.E. Sharpe, 2004), p. 309



The Parliamentary Secretary, as well as the Conservative members of the committee and the Minister of International Trade, have all consistently made the argument that,

Human rights benefits can accrue to the people of other nations if we give them the opportunity to enter into trading relationships... opening doors to trading opportunities around the world is a way to advance human rights successfully and we will continue to do that.<sup>4</sup>

In sum, the belief of the Conservative government is a ‘trickle down’ effect for human rights: they believe rights will come simply by establishing trade links.

This argument is based on a flawed principle. Privileged trade with other countries does not bring advances in human rights and democracy and history has no shortage of such examples. For example, would the Conservative government have tried to negotiate a Free Trade agreement with Apartheid South Africa, Pinochet’s Chile, or Saddam Hussein’s Iraq in order to bring an end to their brutal regimes?

Will the Conservative government go as far as to claim that Canada’s trade relationship with China has translated into more democratic rights for Chinese citizens? It has been eighteen years since the massacre at Tiananmen Square; Canada’s trade with China has exploded, but democracy is still an illusory dream for the Chinese people.

The Conservative government is happy to style itself as tough on crime; however, it is clear that when it comes to organized crime such as in Colombia, where the government is trying to negotiate a Free Trade Agreement, corporate criminals will be home free.

When Canada trades with a government that abuses human rights, it is legitimizing the regime and its human rights abuses. Even worse, when Canada tries to negotiate privileged agreements with these governments, as the committee recommends, Canada is directly economically underwriting the ongoing existence of these brutal and despotic governments.

Trading with nations that are “politically stable”- in the words of the committee- but also have no democracy or freedom, is morally irresponsible. Thankfully, the NDP recognizes that it is not the only option. Forging a new trade policy based on multilateral fair trade would permit Canada to become a leader on the international stage. It would be a chance to undertake, one again, the kind of project that is uniquely Canadian: recognizing that important link between social justice and all spheres of government.

---

<sup>4</sup> *Parliamentary Debates*, House of Commons. 39<sup>th</sup> Parliament, 2<sup>nd</sup> Session. Volume 142, Number 23. November 23, 2007.



gouvernement conservateur aurait-il négocié un accord de libre-échange avec l'Afrique du Sud à l'époque de l'apartheid, avec le Chili de Pinochet ou avec l'Iraq de Saddam Hussein pour mettre un terme aux brutalités de ces régimes tyranniques?

Le gouvernement conservateur oserait-il dire que nos relations commerciales avec la Chine amèneront le gouvernement chinois à accorder plus de droits démocratiques aux citoyens du pays? Le massacre de la place Tiananmen remonte à dix-huit ans. Depuis, le commerce du Canada avec la Chine a explosé, mais la démocratie n'est encore qu'un rêve illusoire pour le peuple chinois.

Le gouvernement conservateur se plaint à répéter qu'il lutte vigoureusement contre la criminalité; or, il est bien certain que dans des pays comme la Colombie, avec laquelle il tente de négocier un accord de libre-échange, les entreprises au comportement criminel ne seront pas inquiétées.

Lorsque le Canada fait du commerce avec un gouvernement qui viole les droits de la personne, il légitime le régime et ses exactions. Pire, quand il tente de négocier des accords privilégiés avec ces gouvernements, comme le Comité le recommande, il soutient directement ces régimes brutaux et tyranniques.

Il est moralement irresponsable de commercer avec des nations « politiquement stables » – pour citer le Comité –, mais où il n'y a ni démocratie ni liberté. Le NPD reconnaît fort heureusement qu'il y a d'autres options. S'il élaborait une nouvelle politique commerciale basée sur le commerce multilatéral équitable, le Canada deviendrait un leader sur la scène internationale. Nous aurions ainsi une chance de mettre de nouveau en chantier un projet d'un genre typiquement canadien : la reconnaissance du lien crucial qu'il y a entre la justice sociale et toutes les sphères du gouvernement.

Québec, en 2000, 64 p. 100 des coopératives faisaient encore des affaires cinq ans après leur fondation, comparativement à 36 p. 100 seulement des entreprises privées<sup>3</sup>.

Diversifier le portefeuille commercial du Canada aurait l'avantage supplémentaire de réduire la dépendance quasi exclusive du Canada à l'égard du marché américain, un état de choses qui montre à quel point il est nécessaire de créer des liens commerciaux équitables avec d'autres pays, comme en font foi certains effets secondaires néfastes de l'ALÉNA, tels le règlement sur le bois d'œuvre.

Le NPD recommande au Canada, lorsqu'il négociera des accords commerciaux avec d'autres nations, d'exiger une évaluation clairement définie des effets de ces accords sur les droits de la personne. Si le gouvernement étudiait une seule recommandation, il faudrait que ce soit celle-là.

### **Pourquoi le gouvernement va-t-il dans la mauvaise direction?**

La réaction du gouvernement conservateur aux craintes graves que nous avons formulées au sujet du commerce international et des droits de la personne a de quoi ternir sa réputation. Le secrétaire parlementaire du ministre du Commerce international a répondu à la Chambre à une question du NPD sur les négociations du gouvernement avec la Colombie, pays avec lequel il veut conclure un accord de libre-échange, ce qui montre bien l'indifférence dangereuse qui caractérise le gouvernement actuel à l'égard du respect des droits de la personne dans le commerce international.

Le secrétaire parlementaire, comme les membres conservateurs du Comité et le ministre du Commerce international, ont tous avancé le même argument :

Nous pouvons favoriser le respect des droits de la personne dans d'autres pays en donnant à ces derniers la possibilité de s'engager dans des relations commerciales. [...] [E]n ouvrant nos portes au commerce avec l'étranger, nous contribuons à faire avancer la cause des droits de la personne, et c'est ce que nous continuerons de faire<sup>4</sup>.

En somme, le gouvernement conservateur croit que le respect des droits de la personne résulte « d'un effet de ruissellement », c'est-à-dire que les pays vont commencer spontanément à respecter les droits dès que nous aurons des liens commerciaux avec eux. Le principe à la base de cet argument est défectueux. Le commerce privilégié avec d'autres pays ne fait pas progresser la cause des droits de la personne ni de la démocratie, et l'histoire ne manque pas d'exemples qui le démontrent. Par exemple, le

<sup>3</sup> McLeod, Greg, « "The Business of Relationships" », in *Cooperatives and Local Development: Theory and Applications for the 21st Century*, sous la direction de Christopher D. Merrett et Norman Walzer (New York : M.E. Sharpe, 2004), p. 309.

<sup>4</sup> *Débats de la Chambre des communes*, Chambre des communes, 39<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session, Volume 142, numéro 23, 23 novembre 2007.



Dès 1985, pendant que le gouvernement progressiste-conservateur de l'époque négociait l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le NPD produisait déjà un rapport intitulé « Une stratégie de rechange : commerce équitable vs libre-échange » dans lequel il réclamait un commerce équitable plutôt que le libre-échange. Cela devait faire partie d'un ensemble de mécanismes susceptibles d'encourager un commerce durable à l'étranger et l'autonomie au Canada. Mais vingt-deux ans après, le gouvernement n'a toujours pas amené le Canada à adopter les principes du commerce équitable et persiste à préférer faire du commerce avec des gouvernements coupables de violations flagrantes des droits de la personne.

Le NPD s'inquiète aussi du soutien aveugle que le Comité apporte à la politique de bilatéralisme en vertu de laquelle le gouvernement conservateur tente de négocier des accords commerciaux inspirés de l'ALÉNA aussi nombreux que possible avec le plus grand nombre possible de pays. Le NPD reconnaît l'urgence de réformer le système multilatéral en général et surtout l'OMC, et il est intimement convaincu que renoncer à la coopération internationale est une erreur.

## Pourquoi le commerce équitable est-il une solution de rechange durable?

Les Néo-démocrates croient que le commerce équitable constitue une formule de rechange sérieuse offrant des possibilités économiques et sociales considérables. Dans un contexte multilatéral, le Canada pourrait devenir un leader en élargissant son commerce avec d'autres nations démocratiques et en mettant à profit sa grande diversité et ses liens culturels avec le monde entier. La pierre d'angle d'une bonne politique de commerce équitable consiste à accroître notre commerce avec des nations qui ont une démocratie vivante et forte et où les industries respectent les droits de leurs travailleurs et favorisent le développement.

La justice sociale fait partie intégrante des pratiques commerciales équitables. Le commerce équitable repose sur des entreprises locales qui investissent dans leur communauté et contribuent à y maintenir la vie économique et sociale. Les droits des travailleurs et les droits environnementaux comptent parmi les valeurs fondamentales de ces entreprises, et grâce à eux, les travailleurs et les consommateurs peuvent faire des choix garantissant une plus grande pérennité socioéconomique et environnementale.

Le commerce équitable constitue un choix économique qui se justifie. Il produit des emplois stables qui contribuent à combattre la pauvreté, ce qui permet aux nations démocratiques de prospérer et de se doter d'économies durables. Par exemple, au

<sup>2</sup> Julian, Peter. « Opinion dissidente – Nouveau parti démocratique », *Vers une meilleure politique commerciale – Dix étapes*, Rapport du Comité permanent du commerce international, avril 2007. 30<sup>e</sup> législature, 1<sup>re</sup> session ».

Fermer les yeux sur des atteintes pareilles à la dignité humaine est en soi criminel. Il est inconvenant et contraire à l'éthique de négocier des accords commerciaux privilégiés avec des régimes aussi répressifs que l'Arabie saoudite, et pourtant, c'est exactement ce que la majorité des membres du Comité recommande de faire.

Le Comité recommande aussi au gouvernement de s'efforcer de resserrer nos liens économiques avec l'ANASE, un groupe de pays asiatiques dont fait partie la Birmanie, pays sous la coupe d'un régime extrêmement brutal sur lequel le gouvernement conservateur prétend exercer des pressions. C'est de l'hypocrisie. Élargir davantage notre commerce avec la Birmanie réduit à néant toutes les pressions même symboliques que le Canada peut exercer sur la junte militaire au pouvoir en Birmanie.

C'est avant tout avec les *démocraties* asiatiques que le gouvernement devrait chercher à diversifier le commerce international du Canada. Notre pays jouit d'une riche diversité ethnique qui compte dans ses rangs beaucoup de gens ayant des liens culturels et économiques avec l'Asie, des liens que nous pourrions mettre à profit pour étendre notre commerce. Il ne manque pas de nations ayant une feuille de route paritaire dans les dossiers de la démocratie et des droits de la personne et avec lesquelles le Canada pourrait nouer des liens commerciaux plus forts.

Quelle sorte de message le Canada tient-il à diffuser sur la scène internationale, au fait? Il est trop facile de prêcher la démocratie et le respect des droits de la personne et de continuer de faire des affaires avec des régimes parmi les plus tyranniques de la planète. Que faisons-nous des valeurs – égalité, justice sociale et démocratie – qui définissent si souvent le Canada à l'étranger? Elles ne figurent malheureusement nulle part dans les objectifs de notre commerce international ni dans le rapport du Comité.

Le gouvernement a appuyé la table ronde mise sur pied par le Comité des affaires étrangères sur la responsabilité sociale et celle des entreprises, qui a recommandé la mise en application d'un dispositif permettant d'obliger les sociétés canadiennes à rendre compte des actes de ce qu'elles font dans les pays en développement. Le rapport de notre comité ignore purement et simplement l'esprit et la teneur de ces recommandations.

Le NPD a toujours insisté pour que le Canada trouve une formule de rechange à son actuelle politique commerciale. Le 28 mars 2007, il a présenté au Comité une autre opinion dissidente décrivant l'absence de commerce équitable au Canada et dans laquelle il recommandait au gouvernement de faire de la dimension commerce / droits de la personne un élément important de toute politique commerciale :

Pour favoriser des pratiques commerciales loyales, notre politique commerciale doit promouvoir les droits des travailleurs, des conditions de travail décentes et le respect des enfants et de l'environnement par nos partenaires commerciaux. On associe trop souvent commerce et croissance de façon systématique alors qu'en fait, les pratiques commerciales déloyales nuisent à la concurrence et favorisent l'enrichissement d'une très petite minorité au détriment de la très

Récemment, une Saoudienne de 19 ans que sept hommes avaient sauvagement agressée sexuellement a été condamnée à six ans de prison et à 200 coups de fouet parce qu'elle avait simplement été vue en public en compagnie d'un homme avant l'agression.

plus.

de la personne sont tellement graves qu'un accroissement du commerce ne se justifie pas. La position du Comité à l'égard de la péninsule d'Arabie n'est pas recevable. En prenant des liens économiques plus forts avec le Conseil de coopération du Golfe, dont le membre le plus influent est l'Arabie saoudite, le Comité sanctionne et légitime un régime qui réprime durement les droits de la personne et surtout ceux des femmes. L'Arabie saoudite offre des perspectives économiques considérables, mais ses atteintes aux droits de la personne sont tellement graves qu'un accroissement du commerce ne se justifie pas.

## personne?

### Peut-on faire du commerce international sans se soucier des droits de la

Par exemple, lorsqu'il a comparu devant le Comité, le ministre du Commerce international a fait état du volume des échanges entre le Chili et le Canada, qui s'est accru depuis l'entrée en application d'un accord de libre-échange conclu en 1997. Or, le déficit commercial entre les deux pays augmente lui aussi, mais en faveur du Chili. Le ministre a quand même parlé uniquement des nouvelles possibilités d'investissement que l'accord représente pour les sociétés canadiennes au Chili, écartant complètement le déficit commercial, comme s'il n'était ni important ni pertinent. La politique du gouvernement conservateur est donc claire : du moment que les sociétés canadiennes peuvent invoquer les dispositions de l'accord sur la protection des investissements pour acquérir des actifs dans d'autres pays et maximiser leurs profits, il leur importe peu que des centaines de milliers d'emplois bien rémunérés soient perdus dans le secteur manufacturier canadien.

libre-échange.

Dans son rapport, le Comité fait quelques autres recommandations techniques valables sur la façon d'élargir nos liens économiques avec les autres pays, et le NPD a insisté pour qu'il reconnaisse que le Canada doit investir beaucoup plus d'énergie dans la promotion de son commerce, un poste de dépense que le gouvernement actuel néglige. Dans l'ensemble, toutefois, le rapport majoritaire trahit un manque de vision consternant, une indifférence à l'égard des droits de la personne et une foi aveugle dans les accords de libre-échange.

conformes à ses objectifs commerciaux.

Le NPD convient que, en ce qui concerne les relations du Canada avec l'Union européenne, il est tout à fait sensé de chercher à accroître le commerce du Canada avec ce groupe de nations. Ces nations ayant un poids commercial comparable au sien et étant dotées de régimes politiques semblables au régime canadien, elles sont parfaitement

principes démocratiques, l'égalité pour tous, le développement humain durable et la réduction de la pauvreté; e) protègent l'environnement naturel de la Terre et respectent les droits et responsabilités des gens à l'égard de la protection du patrimoine naturel mondial grâce à l'utilisation durable de leurs ressources locales et traditionnelles; f) fassent l'objet d'une analyse basée sur les répercussions pouvant être entraînées sur les personnes les plus vulnérables; g) prévoient la participation active des intervenants les plus vulnérables; h) respectent le rôle légitime du gouvernement de mettre au point, en collaboration avec la société civile, des politiques sur le développement et le bien-être de sa population.

PETER JULIAN, DÉPUTÉ – PORTE-PAROLE DU NPD EN  
MATIÈRE DE COMMERCE – 5 décembre 2007

Dans la négociation d'accords commerciaux et la recherche de nouvelles relations commerciales avec d'autres pays, le Canada ne peut dissocier les droits de la personne, les droits des travailleurs et l'environnement des questions commerciales. Hélas, le rapport du Comité permanent du commerce international fait totalement fi de l'inévitable enchevêtrement de ces quatre enjeux. Le NPD croit qu'il est de la plus haute importance de diversifier les échanges commerciaux du Canada, mais déplore que le gouvernement resserre nos liens commerciaux avec des pays qui ne respectent ni les droits de la personne ni la démocratie.

Depuis la mise en application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989, les Canadiens qui gagnent moins de 60 400 \$ par année, soit les deux tiers des ménages canadiens, voient leur revenu réel diminuer. La part du revenu total des 20 p. 100 les plus riches de la population approche maintenant 50 p. 100, ce qui laisse une part de plus en plus petite à leurs concitoyens. Il ne fait aucun doute que le libre-échange n'a profité qu'aux mieux nantis. Depuis la signature de l'Accord et de l'ALENA, les Canadiens les plus pauvres ont vu leur revenu diminuer au point de perdre l'équivalent d'un mois et demi de salaire. La plupart des Canadiens doivent travailler plus longtemps pour dégager un salaire net plus faible. En tout, depuis 1991, le nombre de Canadiens qui font des heures supplémentaires a augmenté de 48 p. 100, et ils font maintenant 22 p. 100 de plus d'heures supplémentaires.

Le NPD a déjà déposé, en mars 2007, une opinion dissidente dans laquelle il décrivait sa conception d'une politique commerciale canadienne équitable<sup>1</sup>. Aujourd'hui, il la réitère.

Le porte-parole du NPD en matière de commerce international, Peter Julian, a aussi déposé la motion M-308, qui incorpore les principes du commerce équitable :

M-308 — 16 octobre 2007 — M. Julian (Burnaby—New Westminster) — Que, de l'avis de la Chambre, le gouvernement devrait voir à ce que tous les traités commerciaux internationaux, les accords et les politiques d'investissement qu'il met au point et propose : a) respectent les principes éthiques de la justice et de l'équité économiques; b) garantissent et respectent les droits internationaux des travailleurs, y compris le droit à un salaire raisonnable, à des avantages sociaux de base et à la négociation collective; c) favorisent l'avancement de la cause des femmes au niveau du développement social et économique; d) défendent les

<sup>1</sup> Julian, Peter. « Opinion dissidente — Nouveau parti démocratique », *Vers une meilleure politique commerciale* — Dix étapes, Rapport du Comité permanent du commerce international, avril 2007. 30<sup>e</sup> législature, 1<sup>re</sup> session.





Actuellement, plusieurs entreprises délocalisent leur production, soit en Chine ou ailleurs, pour y produire à moindre coût sans se soucier de protéger l'environnement ou de respecter les droits des travailleurs. Le seul gain que le Canada tire de ces pratiques, c'est l'impôt qu'il lève sur les profits de ces entreprises canadiennes qui produisent à l'étranger.

Un accord avec Singapour, en permettant aux entreprises canadiennes d'y établir un bureau d'affaire chargé de coordonner leurs activités de production en Asie, ferait en sorte que dorénavant les profits que les entreprises canadiennes tirent de leur production à l'étranger ne seraient même plus impossibles ici.

En bref, le Comité cherche à faciliter les délocalisations à rabais et le démenagement des activités de production. Cette orientation, susceptible de plaire à quelques multinationales, est absolument contraire à nos intérêts et le Bloc Québécois n'y souscrit pas.

Le Québec est une société commerçante et a besoin d'avoir accès au monde pour assurer sa prospérité. Aussi, le Bloc est en faveur de la libéralisation des échanges mais pas n'importe comment et pas à n'importe quelle condition. Loin d'être doctrinaires, nous posons nos jugements sur la base du seul intérêt du Québec.

Aussi, nous disons oui au libre-échange avec des pays où les activités de production se font dans le respect des personnes, de l'environnement et des travailleurs, comme l'Union européenne, et c'est pourquoi nous ne nous sommes pas opposés au présent rapport.

Mais nous disons non aux accords mal conçus, comme les accords de protection des investissements tels qu'ils sont rédigés actuellement, ou aux accords qui auront pour effet de favoriser les délocalisations, l'effondrement de notre secteur de la fabrication, voire d'encourager le dumping social et environnemental. D'où cette opinion complémentaire.

canadiennes à l'étranger, voire à encourager les délocalisations, par la multiplication d'accords de coopération économique et de protection des investissements.

Cette orientation pose problème au Bloc Québécois pour deux raisons.

D'une part, nous n'approuvons pas le modèle d'accord relatif à la protection des investissements que le Canada conclut et dont le comité recommande la multiplication. Ces accords, qui donnent aux sociétés multinationales le droit de poursuivre directement un État étranger s'il adopte une mesure, même une mesure de nature sociale ou environnementale, dès lors qu'elle a pour effet de diminuer le rendement sur leur investissement, nous apparaissent abusifs.

Une entreprise multinationale ne devrait pas avoir le pouvoir de provoquer elle-même un conflit commercial. Cette prérogative appartient aux États. Il faut amender les traités de protection des investissements de manière à remettre les entreprises sous l'autorité de l'État avant d'en conclure de nouveaux.

D'autre part, et plus globalement, le Bloc Québécois a abondamment exposé ses priorités en matière de politique commerciale dans l'opinion dissidente qu'il a rédigée en réaction au 7<sup>e</sup> rapport du Comité permanent du commerce international, adopté en mars dernier.

Comme nous le mentionnions, l'environnement commercial s'est considérablement dégradé ces dernières années. En seulement quatre ans, le Québec est passé d'un surplus commercial de 7 milliards \$ en 2003 à un déficit commercial prévu de 15 milliards \$ cette année. La grande priorité du Bloc Québécois consiste à rétablir de l'équilibre dans les échanges.

Le commerce d'un produit fabriqué au mépris des principaux accords internationaux sur le travail, l'environnement ou les droits de la personne est une forme de concurrence déloyale. Il exerce d'énormes pressions sur notre industrie, donne un avantage aux délinquants sur les pays qui respectent leurs engagements internationaux et favorise l'exploitation des travailleurs étrangers et la détérioration de l'environnement. Ce modèle de développement est insoutenable à long terme.

Et comme ce n'est qu'en contexte multilatéral qu'on pourra le baliser, le Bloc Québécois déplore que le gouvernement mette toutes ses énergies à sortir de ce cadre et à multiplier les accords bilatéraux.

Pour avoir accès aux marchés étrangers, les pays devraient en contrepartie respecter certaines règles. Le Bloc Québécois estime que ce chantier doit devenir la grande priorité commerciale du Québec et du Canada et déplore vivement que le Comité du commerce passe à côté de cette question qui risque de devenir l'un des principaux enjeux internationaux dans les années à venir.

Ces considérations, qui auraient pour effet de rétablir l'équilibre des échanges commerciaux, sont absentes dans le présent rapport. L'appui du comité en faveur de la libéralisation du commerce avec le Vietnam est révélatrice à cet égard.

Autre exemple, le comité recommande que le Canada conclue un accord de libre-échange et un accord de protection des investissements avec Singapour. Le comité semble avoir approuvé cette recommandation sans se préoccuper des conséquences.

## Ouvert au commerce, mais pas n'importe comment Opinion complémentaire du Bloc Québécois

C'est un bien étrange rapport que celui-ci, qui traite tout à la fois des relations commerciales avec l'Union européenne, avec la région du Golfe et avec l'Asie du Sud-est. Il présuppose que la réponse à tout est une plus grande libéralisation des échanges commerciaux, peu importe les conditions, sans analyse des implications et sans faire de distinction entre une relation commerciale profitable et une autre qui est susceptible de nous appauvrir.

Malgré tout, le Bloc Québécois a choisi de ne pas s'y opposer parce qu'il contient un élément qui nous tient à cœur : il affirme son appui pour la conclusion d'une entente de libre-échange avec l'Union européenne.

Comme on le sait, le pétrodollar canadien a beaucoup monté face au dollar américain, ce qui provoque une véritable crise dans le secteur de la fabrication, colonne vertébrale de notre économie. Ce qu'on sait moins, c'est qu'il a beaucoup moins monté face à l'Euro.

Si nos échanges commerciaux étaient plus diversifiés et que nous étions moins dépendants des États-Unis, notre secteur manufacturier serait beaucoup moins secoué par les aléas du pétrodollar canadien. Dans cet esprit, l'Union européenne est un partenaire tout naturel.

De plus, un accord de libre-échange avec l'Union européenne comporterait des avantages au chapitre des investissements. Avec un tel accord, couplé à l'ALÉNA, les entreprises européennes jouiraient de conditions les incitant à faire du Canada leur porte d'entrée vers le marché nord-américain et donc à y effectuer une partie de leur production.

Le Québec, où se trouvent déjà près de 40% des investissements européens au Canada, serait une destination naturelle pour les entreprises européennes qui désirent prendre pied en Amérique du Nord.

En effet, comme les partenariats entre l'entreprise, l'État et les travailleurs sont monnaie courante en Europe où ils sont vus comme une forme de partage de risque assurant plus de sécurité aux entreprises, les investisseurs européens peuvent retrouver au Québec un environnement d'affaire avec lequel ils sont familiers. Il y a fort à parier que le Québec recevrait la part du lion des investissements européens au Canada.

Finalement, l'Europe est un continent où la population jouit d'un niveau de vie élevé, qui est doté de règles strictes en matière de droits de la personne et de protection de l'environnement et jouit d'une couverture sociale étendue. La conclusion d'un accord de libre-échange ne viendrait pas encourager les délocalisations à rabais, source de dumping social et environnemental.

Quant au reste, le Bloc Québécois se dissocie du présent rapport parce qu'il ne vise pas principalement à augmenter les exportations québécoises et canadiennes, gages de prospérité et d'emploi. Il vise plutôt à faciliter les activités des entreprises





# PROCÈS-VERBAUX

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents (séances n<sup>os</sup> 3 à 6) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

A stylized, cursive handwritten signature in black ink, likely belonging to Lee Richardson.

Lee Richardson, député

## c) Occasions d'affaires et défis

Le Vietnam offre aux entreprises canadiennes de nombreuses possibilités sur le plan des échanges et des investissements, principalement dans les secteurs des ressources naturelles, des technologies de l'information et des communications, de l'agriculture et de l'éducation. Cependant, il n'est pas facile d'investir au Vietnam, à cause notamment de la corruption et des incertitudes qui règnent quant à la réglementation. Pour dissiper quelque peu les craintes à cet égard, l'Assemblée nationale vietnamienne a récemment adopté 29 mesures législatives destinées à améliorer le climat des affaires, notamment une loi anticorruption et deux lois commerciales entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2006.

Le Comité estime que, comme les mesures anticorruption sont récentes et n'ont pas encore été mises à l'épreuve, les investisseurs canadiens ont besoin d'autres protections juridiques. Ainsi, pour soutenir et, il faut l'espérer, élargir les échanges et les flux d'investissement entre le Canada et le Vietnam, le Canada devrait envisager de négocier avec le Vietnam un accord sur la protection des investissements étrangers. En conséquence, le Comité recommande :

### Recommandation 17

**Que le gouvernement du Canada négocie un accord sur la protection et la promotion des investissements étrangers avec le Vietnam.**

La place de l'entreprise privée dans le secteur manufacturier s'est aussi grandement améliorée, principalement avec l'adoption de mesures législatives assurant la reconnaissance juridique des entreprises privées et la réduction et l'élimination des subventions accordées à certaines sociétés d'Etat. Les prix de la plupart des produits sont maintenant soumis aux lois du marché et non plus fixés par l'Etat. C'est ce qui explique que la production industrielle a compté pour 41,5 % du PIB en 2006, en hausse par rapport à 27,3 % en 1985, et que les exportations de biens ouverts, surtout dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre comme les textiles, le vêtement et la chaussure, ont elles aussi progressé.

Là où les réformes ont déçu, c'est par rapport à la privatisation partielle des sociétés d'Etat (où les actions des entreprises sont distribuées entre la direction, les travailleurs et des investisseurs privés nationaux et étrangers). En effet, les entreprises d'Etat du Vietnam ne sont ni productives ni efficaces, à cause des méthodes d'affectation des ressources dirigistes qu'on y applique. Il faudrait, pour remédier à cet état de choses, des capitaux frais et de nouvelles modalités de fonctionnement. Or, le gouvernement persiste à garder la haute main sur les plus grandes entreprises et à employer des méthodes d'allocation des ressources totalement indépendantes des forces du marché. Par conséquent, la part de l'Etat dans le PIB (38-39 %) demeure relativement constante depuis 2000. Il semble que seuls la privatisation de ces sociétés d'Etat, en en cédant le contrôle à des investisseurs privés, et le développement de marchés des capitaux modernes permettront d'améliorer la productivité et l'efficacité de ces entreprises.

## b) Commerce Canada-Vietnam

Les échanges bilatéraux entre le Vietnam et le Canada ont totalisé 864 millions de dollars en 2006, ce qui représente une hausse de 13 % par rapport à 2005 et plus de six fois le niveau de 1996. Les exportations du Canada au Vietnam ont été portées à 211,2 millions de dollars en 2006, avec en tête les exportations de blé qui se sont chiffrées à 75,2 millions de dollars et justifiaient ainsi de plus du tiers du total de l'année. En termes de valeur, les exportations de blé sont suivies des exportations d'engrais (potasse), de machines (outils de forage et de fonçage et moteurs et pièces de moteurs), de cuirs et peaux et de poissons et fruits de mer. Pour leur part, les Vietnamiens ont exporté pour 652,8 millions de dollars de marchandises au Canada, surtout des vêtements tissés, des chaussures, des produits alimentaires et des machines.

Le stock inscrit d'IDE du Canada au Vietnam s'élevait à 414,7 millions de dollars en 2006, ce qui place le Canada au 21<sup>e</sup> rang parmi les grands investisseurs étrangers. Les principaux investisseurs canadiens sont Talisman, Manulife et Asian Mineral Resources.



Sur l'aspect économique, le Vietnam a fait des pas de géant. La réforme agraire — c'est-à-dire la décollectivisation de la production agricole — et l'ouverture du secteur agricole aux forces du marché ont fait du Vietnam, victime de pénuries alimentaires chroniques dans les années 1980, le second exportateur de riz du monde. Les autres principales exportations du Vietnam sont le café, le thé, le caoutchouc et les produits du poisson.

- la dette extérieure du pays est tombée de 191 % du revenu national brut en 1993 à 33 % en 2006.
- la pauvreté, qui frappait 58 % de la population en 1993, n'en touche plus que 18 % en 2007;
- le PIB a augmenté de plus de 7 % par an en termes réels durant la majeure partie des années 1990 et tous les ans depuis 2000 (voir le tableau 2);

Les résultats ont été spectaculaires :

En 1986, le Parti communiste du Vietnam s'est détaché du modèle d'économie planifiée pour adopter une série de réformes appelée *Đổi Mới* ou « renouveau » afin d'encourager l'économie de marché. Si le pouvoir politique de l'État demeure incontesté, les réformes ont ouvert la voie à la propriété privée des exploitations agricoles et des entreprises, à la déréglementation, à l'adoption d'un régime de change flottant qui a comporté une dévaluation initiale du dong et à l'ouverture de l'économie aux investissements étrangers.

Source : Fonds monétaire international, Banque mondiale

	Taux annuel d'augmentation du PIB réel	Indice de la production industrielle (variation en pourcentage)	Taux de chômage (urbain)
2002	7,1 %	4,5 %	6,0 %
2003	7,3 %	15,5 %	5,8 %
2004	7,8 %	16,0 %	5,6 %
2005	8,4 %	17,2 %	5,3 %
2006	8,2 %	17,0 %	4,4 %

Tableau 2

Que le gouvernement du Canada accélère la négociation d'un accord de libre-échange avec Singapour.

## 8. Vietnam

### a) Économie

Le Vietnam compte 85,3 millions d'habitants distribués entre 54 groupes ethniques dont l'un, les Viêt ou Kinh, représente plus de 86 % de la population. Plus de 70 % de la population a moins de 30 ans (conséquence de longues guerres dans les années 1950-1960 et les années 1970). Le Vietnam demeure une société principalement rurale et agricole : les agglomérations urbaines ne renferment que 20 % de la population. Ceci expliquant sans doute cela, le Vietnam est un pays relativement pauvre dont le PIB par habitant était estimé à 723,9 \$ US en 2006.

Suivant des estimations, le PIB du Vietnam s'est élevé à 61,0 milliards de dollars américains en 2006, ce qui représentait une hausse de 8,2 % sur 2005. Avec une progression annuelle moyenne de plus de 7 % du PIB depuis dix ans, l'économie du Vietnam est, de toutes les économies de l'ANASE, celle qui croît le plus rapidement et vient au second rang sur ce plan, après la Chine, en ce qui concerne l'Asie. En 2006, le Vietnam a exporté pour 39,8 milliards de dollars américains de marchandises et en a importé pour 44,9 milliards; ainsi, le commerce de marchandises a représenté 139 % du PIB du pays. En outre, le Vietnam a bénéficié de 10,2 milliards de dollars américains d'IDE cette année-là, ce qui a porté le stock total d'IDE entrant à 65,6 milliards de dollars américains. On constate donc que l'économie vietnamienne s'ouvre considérablement et s'intègre de plus en plus à l'économie mondiale, ce qui est en partie le résultat d'une libéralisation des marchés, de l'établissement de la Zone de libre-échange de l'ANASE, de l'entente commerciale bilatérale États-Unis-Vietnam et de l'accession récente du Vietnam à l'OMC.

Le stock d'IDE du Canada à Singapour se chiffrait à 4 milliards de dollars en 2006, ce qui fait de Singapour la seconde destination en importance de l'IDE du Canada en Asie (après le Japon, sans compter l'Australie, et en comptant la Chine et Hong Kong séparément). Ces investissements représentent 12 % environ de l'IDE total du Canada dans l'Asie du Sud-Est. En revanche, l'IDE de Singapour au Canada s'est élevé à 41 millions de dollars en 2006, plaçant Singapour au 37<sup>e</sup> rang parmi les sources d'IDE entrant au Canada.

Environ 80 entreprises canadiennes, voire plus, sont actives à Singapour, notamment Manulife, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque CIBC, la RBC Banque Royale, la Banque Toronto-Dominion, Bell Helicopter Canada, Pratt & Whitney Canada, Standard Aero, Celestica, Cognos, Hummingbird, Mitei Networks, Nortel Networks, Telus, Canpotex, Bata et Four Seasons Hotels and Resorts. Ce qui intéresse ces entreprises à Singapour, c'est non seulement les débouchés que présente le marché intérieur, mais aussi la proximité des autres grands marchés d'Asie. Pour beaucoup de ces entreprises canadiennes, Singapour est la porte d'entrée de la région de l'Asie-Pacifique.

Le Canada et Singapour négocient depuis 2001 un accord de libre-échange. Les autorités canadiennes et singapouriennes ont tenu sept séries de pourparlers, les plus récentes en mars 2007. Ces négociations couvrent des sujets variés comme le commerce des marchandises, le commerce des services, les investissements, les marchés publics, le règlement des différends et la politique de concurrence. Les sujets litigieux afférents aux questions de travail et d'environnement ont fait l'objet d'une série de rencontres parallèles.

### c) Occasions d'affaires et défis

Si les débouchés sont nombreux à Singapour, les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, de l'agroalimentaire, des biotechnologies et des sciences de la vie, de l'environnement et des technologies de l'information et des communications en particulier sont les plus dynamiques. Pour les entreprises canadiennes soucieuses d'étendre leurs activités dans le reste de l'Asie, Singapour peut servir de centre d'affaires et de tremplin. Singapour présente aussi d'autres attraits pour les investisseurs des industries du savoir et des technologies de pointe : main-d'œuvre qualifiée anglophone, infrastructures modernes, solide protection de la propriété intellectuelle et nombreux ALE.

S'il veut maintenir et multiplier ses relations avec Singapour en ce qui concerne échanges et des investissements, le Canada serait bien avisé de faire aboutir rapidement la négociation d'un ALE avec Singapour, d'autant plus que cela pourrait par ailleurs avoir un effet dynamisant aussi sur ses échanges avec les pays de l'ANASE. Le Comité estime que Singapour est actuellement le seul pays de l'Asie du Sud-Est qui soit suffisamment développé pour souscrire aux obligations associées à un accord de libre-échange et les respecter. En conséquence, le Comité recommande :

Jordanie, la Corée, la Nouvelle-Zélande, Panama et les États-Unis, accords grâce auxquels ses exportations de marchandises ont totalisé 289,3 milliards de dollars américains en 2006 et ses importations, 246,3 milliards de dollars. Ainsi, le commerce bilatéral des marchandises représente 405 % du PIB de Singapour. Les principales destinations des exportations en 2006 étaient la Malaisie (13,1 %), les États-Unis (9,9 %), Hong Kong (10,1 %), la Chine (9,7 %), le Japon (5,5 %), la Thaïlande (4,2 %) et la Corée du Sud (3,5 %).

Le gouvernement de Singapour applique des politiques macroéconomiques plutôt prudentes : (1) budget quasi équilibré, (2) pas de dette extérieure et (3) un compte capital ouvert assorti d'un panier de devises pondéré en fonction des échanges pour fixer le cours de sa devise (flotte ment dirigé). Le gouvernement de Singapour a enregistré ces dernières années d'importants excédents budgétaires — estimés à plus de 70 milliards de dollars américains — qu'il exploite stratégiquement pour financer la construction d'ouvrages d'infrastructure et promouvoir des activités industrielles clés (électronique, chimie et secteur biomédical). Il s'est par ailleurs donné comme domaines prioritaires d'intervention le taux de fécondité et le vieillissement de la population. En 2006, le taux de fécondité de Singapour n'était que de 1,26 enfant par femme, à l'avant avant-dernier rang dans le monde et bien en deçà du taux de 2,1 nécessaire pour assurer le remplacement de la population. Pour pallier le problème, le gouvernement a adopté une politique d'immigration relativement libérale.

## **b) Relations Canada-Singapour sur le plan des échanges et des investissements**

Le commerce bilatéral entre le Canada et Singapour a totalisé 1,72 milliard de dollars en 2006. Singapour est le second marché d'exportation en importance du Canada dans l'Asie du Sud-Est, le septième en Asie et le 24<sup>e</sup> à l'échelle mondiale. En 2006, les exportations du Canada (réexportations comprises) vers Singapour ont atteint un sommet de 739,2 millions de dollars, en hausse de 16 % par rapport à 2005. Les principales concernent les machines et appareils mécaniques, le matériel électronique, le nickel, les produits d'optique et les instruments médicaux. Pour sa part, Singapour a exporté pour 982,3 millions de dollars au Canada, soit une progression d'un pour cent seulement par rapport à l'année précédente. Les principales importations du Canada en provenance de Singapour sont les machines, les instruments médicaux et les produits de la chimie organique.



Que le gouvernement du Canada entame la négociation d'un accord sur la protection et la promotion des investissements étrangers (APIE) avec l'Indonésie.

## 7. Singapour

### a) Economie

L'économie de Singapour, la troisième de l'Asie du Sud-Est après celles de l'Indonésie et de la Thaïlande, se distingue par sa vigueur et son dynamisme en dépit d'une population relativement modeste (4,68 millions d'habitants en 2007, dont 3,7 millions de résidents permanents). En termes réels, le PIB de Singapour a progressé de 7,7 % en moyenne depuis trois ans et a crû de 7,9 % (en chiffres annuallisés) durant le premier semestre de 2007. La Cité-État dispose de peu de ressources naturelles — contrairement à ses voisins de l'ANASE fort bien nantis à ce chapitre — mais elle occupe une place stratégique sur les grandes routes de navigation de la péninsule malaise. L'économie repose sur une main-d'œuvre qualifiée et des infrastructures modernes, que viennent compléter un goût pour les affaires et des politiques favorables au commerce et à l'investissement. Dominée par l'activité manufacturière — électronique et produits chimiques en tête — et les services — principalement commerce de gros et de détail —, l'activité économique était évaluée à environ 132,2 milliards de dollars américains en 2006. Ainsi, les Singapouriens, qui parlent quatre langues officielles (le chinois (mandarin), l'anglais, le malais et le tamoul), peuvent se vanter d'avoir le revenu par habitant le plus élevé de la région (28 248 \$ US en 2006).

Le succès de Singapour tient en grande partie au fait qu'on a réussi à y établir une économie axée sur l'exportation alimentée par l'investissement étranger. Son marché intérieur étant relativement petit, Singapour dépend du commerce international. Ainsi, comme ses voisins représentent, globalement, un marché de plus de 3 milliards de personnes et un PIB de plus de 5 billions de dollars américains, Singapour s'est donné le rôle de porte d'accès à la région de l'Asie-Pacifique. Elle est donc devenue une importante destination de l'IDE dans les créneaux industriels de haute technologie, tandis que les activités à forte intensité de main-d'œuvre se déplaçaient vers les autres pays de la région où la main-d'œuvre coûte moins cher. Plus de 7 000 multinationales d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon sont présentes à Singapour, et elles comptent pour les deux tiers environ de la production manufacturière et des exportations du pays.

Singapour s'est dotée d'une des réglementations des échanges les plus libérales et les plus transparentes du monde et ne prélève des droits de douane qu'à l'égard de cinq lignes tarifaires (stout, porter, bière ordinaire, ale et samsoo). Singapour cherche à conclure des accords de libre-échange (ALE) pour faciliter le commerce et l'investissement et renforcer ses alliances avec ses partenaires géopolitiques. Elle a ainsi conclu des ALE avec l'ANASE, l'Australie, l'Association européenne de libre-échange, le Japon, la

Hong Kong et Singapour). Ces investissements ont été réalisés en bonne partie dans les secteurs des ressources naturelles, de la fabrication et des services financiers. Parmi les grandes sociétés canadiennes ayant fait des investissements en Indonésie, on compte la Financière Manuvie, la Sun Life, Husky Oil, Talisman, Palliser Furniture, Bata et, jusqu'à sa vente à la société brésilienne Companhia Vale de Rio Doce (CVRD), Inco Inc.

Cependant, un certain nombre de décisions judiciaires controversées, comme un jugement de faillite douteux contre Prudential Plc en 2004, qui a nécessité l'intercession du gouvernement du Canada, laissent l'impression générale que le système est corrompu et inefficace, nuisant ainsi aux investissements étrangers en Indonésie et au commerce avec ce pays. Malgré ces difficultés, et en dépit de la perte d'Inco Inc., certains investissements directs canadiens en Indonésie semblent prometteurs, à telle enseigne qu'ils ont donné lieu à des discussions exploratoires sur un accord de protection des investissements étrangers entre nos deux pays. Des rencontres entre les représentants ministériels des deux pays se sont également tenues pour traiter de la question de l'interdiction frappant les exportations de bœuf canadien en Indonésie.

### **c) Occasions d'affaires et défis**

L'Indonésie présente d'importantes possibilités en matière d'investissement et de commerce aux entreprises canadiennes. Ces possibilités se trouvent, pour la plupart, dans les secteurs de la fabrication, de la production d'électricité, des mines et du matériel destiné aux mines et de l'agriculture. Toutefois, les investisseurs doivent surmonter de nombreuses difficultés pour faire affaire en Indonésie, y compris la corruption et un climat réglementaire incertain. Bien que certaines de ces difficultés soient censées avoir été réglées par la nouvelle loi indonésienne sur l'investissement, des doutes subsistent. En juillet 2007, le gouvernement a publié sa liste des secteurs fermés à l'investissement étranger. Cette liste autorise l'investissement étranger dans 69 des 338 secteurs définis, mais l'investissement étranger a été davantage restreint dans 11 secteurs et carrément interdit dans 25 autres, contre 11 auparavant. On s'attend à ce que soit adoptée une disposition d'antériorité pour les investissements déjà réalisés dans des secteurs ne figurant pas auparavant sur la liste des secteurs interdits. On le voit, le gouvernement indonésien a apporté des précisions, mais il envoie des messages contradictoires quant à ses intentions en matière d'investissement étranger.

Afin de soutenir les relations canado-indonésiennes en matière de commerce et d'investissement, voire de les renforcer, le Canada devrait songer à entreprendre des négociations en vue de la conclusion d'un accord sur la protection des investissements étrangers. Pareil accord pourrait par ailleurs mener à des échanges commerciaux accrus entre le Canada et l'ANASE. Par conséquent, le Comité recommande :

prévisible. Les économistes et les administrateurs gouvernementaux sont modérément optimistes quant à l'atteinte de cet objectif, car on croit généralement qu'un taux de croissance annuel de 7 % du PIB est nécessaire pour contrer toute hausse du taux de chômage (11 % en 2006), étant donné qu'entre 3 et 4 millions de personnes tentent d'entrer dans la population active chaque année.

On croyait que des taux de croissance économique de plus de 7 % seraient impossibles à atteindre si le gouvernement ne s'attaquait pas d'abord au déficit du pays en matière d'infrastructure, déficit qui contraste vivement avec la situation favorable observée en Chine et au Vietnam, et ce, en dépit de rendements des investissements élevés. On estime que le règlement du problème du déficit de l'infrastructure nécessitera des investissements considérables — étrangers surtout —, qui, pour leur part, sont tributaires du processus d'approbation ministérielle, d'une réglementation fiscale plus claire, de décisions judiciaires moins arbitraires et d'un système judiciaire offrant une plus grande certitude juridique.

## **b) Relations Canada-Indonésie sur le plan des échanges et des investissements**

Les relations du Canada avec l'Indonésie sont excellentes et croissent depuis le début de l'aide au développement en 1954. Aujourd'hui, l'aide au développement que le Canada accorde à l'Indonésie, qui est concentrée dans la province de Sulawesi, s'élève à quelque 23 millions de dollars par année. Après le désastre du tsunami de décembre 2004, Aceh étant de loin la province la plus touchée — 170 000 morts et plus de 500 000 personnes déplacées —, les Canadiens ont donné au moins 213 millions de dollars qui seront dépensés sur une période de cinq ans pour soutenir les efforts de secours et de reconstruction en Indonésie et dans d'autres pays touchés.

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Indonésie s'est élevé à 1,74 milliard de dollars en 2006, soit 6 % de plus qu'en 2005. Les exportations du Canada vers l'Indonésie se sont chiffrées à 797 millions de dollars en 2006, soit 15 % de plus que l'année précédente, et comprenaient principalement des céréales, de la pâte de bois et des fertilisants. Le Canada exporte aussi de grandes quantités d'amiante en Indonésie, ce qui préoccupe certains des membres du Comité qui se sont rendus dans la région. En fait, l'Indonésie est la quatrième plus grande destination dans le monde de l'amiante en provenance du Canada, quoique la valeur totale des exportations d'amiante ait chuté de 60 % depuis 2001. Pour leur part, les importations canadiennes provenant d'Indonésie ont atteint 946,7 millions de dollars en 2006 et étaient constituées surtout par du caoutchouc, des vêtements tissés et de l'outillage électrique.

L'IDE du Canada en Indonésie s'est établi à 3,17 milliards de dollars en 2006, soit une baisse de 24 % par rapport au sommet historique de 4,2 milliards de dollars atteint en 2002. L'Indonésie s'est classée au 19<sup>e</sup> rang des pays où le Canada a fait des investissements directs, et au cinquième sur le plan régional (après l'Australie, le Japon,



Au mois de mars 2007, le Parlement indonésien a adopté la nouvelle loi du pays en matière d'investissement qui clarifie le cadre juridique de l'investissement étranger et prévoit des mesures incitatives pour l'IDE. Cette loi remplace la Loi de 1967 sur l'investissement étranger par un régime d'investissement beaucoup plus réceptif à l'IDE dans un plus large éventail de secteurs. Certains des éléments clés de la Loi sont :

- Les investisseurs indonésiens et étrangers (quel que soit leur pays d'origine) profitent d'un traitement égal garanti;
- Les investisseurs peuvent disposer librement de leurs actifs conformément aux autres lois applicables;
- Les investisseurs ont le droit de rapatrier et de transférer librement des fonds en devises étrangères;

- Le gouvernement ne nationalisera ni ne saisira des actifs, sauf au moyen d'une loi;

- L'application des droits de tenure du sol est prolongée pour les investisseurs qui améliorent la compétitivité — les droits de culture du sol, de 35 à 95 ans, les droits de construction, de 30 à 80 ans, et les droits d'utilisation du sol, de 25 à 75 ans; et

- Les investisseurs étrangers auront droit à un permis de résidence de deux ans qui pourra être transformé en permis de résidence permanente.

La Loi prévoit aussi divers encouragements fiscaux (comme l'exonération de l'impôt sur le revenu, de droits de douane sur les importations et de la taxe sur la valeur ajoutée applicable aux biens d'équipement, aux intrants et aux matières intermédiaires) pour les investisseurs répondant à certains critères. Elle crée aussi un guichet unique pour les approbations et les permis d'investissement par l'entremise du bureau de coordination des investissements (BKPM), qui existe déjà.

Compte tenu de l'adoption de la nouvelle loi du pays sur l'investissement, d'une forte réduction des générées subventions gouvernementales accordées pour les frais de carburant, d'un processus d'approbation plus strict des dépenses<sup>7</sup>, de l'excédent de la balance des paiements et de l'amélioration du plan de gestion de la dette extérieure<sup>8</sup>, on s'attend à ce que l'économie indonésienne croisse de plus de 6 % dans un avenir

7 Les ministères n'ont plus droit à une majoration automatique de 10 % à 20 % du financement de l'année précédente; ils doivent dorénavant justifier toute hausse du financement.

8 L'Indonésie a versé une avance de 7,8 milliards de dollars américains sur ses obligations envers le Fonds monétaire international (FMI) en 2006, et ses réserves de devises étrangères ont atteint un record historique de 47 milliards de dollars américains.



## 6. Indonésie

### a) Économie

L'Indonésie, qui se compose de plus de 17 000 îles, est le plus grand État du monde qui soit formé d'un archipel. Comptant 234 millions d'habitants, elle vient aussi au quatrième rang des pays les plus peuplés. Quelque 124 millions de personnes, soit un peu plus de la moitié des Indonésiens, vivent dans l'île de Java, qui est une des régions du monde les plus densément peuplées. Des garanties constitutionnelles de liberté religieuse sont accordées aux six religions reconnues par l'État : l'islam (88 %), le protestantisme (5 %), le catholicisme (3 %), le bouddhisme (2 %), l'hindouisme (1 %) et le confucianisme (moins de 1 %). Quand on compare le pourcentage de la population qui pratique l'islam au pourcentage total de la population du pays, on constate que l'Indonésie est le pays musulman le plus peuplé, même si elle n'est pas officiellement un État islamique. On note toutefois une diversité religieuse considérable, car dans l'île touristique de Bali, plus de 90 % des habitants sont hindouistes. Le bahasa indonésia — la langue nationale, une forme de malais — est la langue employée dans la plupart des communications écrites, en éducation, par les pouvoirs publics, les entreprises et les médias.

On estime que le PIB de l'Indonésie se chiffrait à 413 milliards de dollars canadiens en 2006, ce qui représente 1 860 \$CAN par habitant. L'économie de l'Indonésie est donc, au sein de l'ANASE, la plus importante et elle a progressé de plus de 5 % depuis cinq ans. En fait, compte tenu du rendement économique exceptionnel enregistré dans les trois premiers trimestres de l'année, la croissance du PIB réel de l'Indonésie pourrait atteindre 7 % en 2007. En 2005, l'Indonésie a affiché un excédent commercial, avec des recettes d'exportation de 83,64 milliards de dollars américains et des dépenses d'importation de 62,02 milliards de dollars américains. Les principaux marchés d'exportation de l'Indonésie sont le Japon (22,3 % des exportations indonésiennes en 2005), les États-Unis (13,9 %), la Chine (9,1 %) et Singapour (8,9 %). Quant à ses importations, elles viennent surtout du Japon (18 %), de la Chine (16,1 %) et de Singapour (12,8 %).

Le secteur des services domine l'économie sur le plan des résultats, car il représente plus de 45 % du PIB, et il est talonné par l'industrie (41 %) et l'agriculture (14 %). Cependant, l'agriculture emploie plus de travailleurs que les autres secteurs, comptant pour environ 44 % de la population active du pays (95 millions de personnes). Le secteur des services emploie 36,9 % de la population active et l'industrie, 18,8 %. Au nombre des grands secteurs d'activité, on compte le pétrole et le gaz naturel, les textiles, le vêtement et les mines. L'huile de palme, le riz, le thé, le café, les épices et le caoutchouc comptent parmi les principaux produits agricoles. L'économie indonésienne est surtout axée sur le marché, mais le gouvernement — ou les gouvernements puisqu'ils sont plus de 400 si l'on inclut les gouvernements régionaux — joue aussi un rôle déterminant. L'Indonésie compte 158 sociétés d'État, et le gouvernement réglemente les prix de plusieurs produits de base, y compris le carburant, le riz et l'électricité. L'Indonésie importe surtout de la machinerie et de l'outillage, des produits chimiques, des carburants et des produits alimentaires.

En évaluant les possibilités d'élargissement des relations économiques Canada-ANASE, on doit tenir compte d'un certain nombre de facteurs. D'abord et avant tout, l'économie des pays de l'ANASE a été, historiquement, fondée sur l'agriculture, et leurs entreprises ont agrandi leurs réseaux commerciaux en fonction des voies de trafic maritime et des ports. Depuis deux ou trois décennies, toutefois, l'industrialisation et la transformation économique rapides des pays de l'ANASE se sont traduites par l'exportation de produits manufacturés à forte valeur ajoutée et de matériel et d'outillage perfectionnés. Les pays de l'ANASE sont maintenant qualifiés de « pays émergents », ce qui convient mieux. Cette nouvelle désignation s'est cependant accompagnée d'adaptations et de difficultés considérables.

Le fait nouveau le plus récent, et sans doute le plus important, concerne l'appartition, sur la scène internationale, de la Chine qui, par son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), présente un certain nombre de défis et de possibilités supplémentaires aux pays de l'ANASE, ce qui nécessite d'autres ajustements économiques. Si on se tourne vers l'avenir, on constate que le principal défi que devront relever les pays de l'ANASE reste la poursuite de l'intégration de l'Association, qui repose largement sur l'élimination de ses barrières non tarifaires internes.

L'ANASE ne constitue pas encore un marché unique, mais elle est en voie de le devenir. Les sociétés canadiennes ont intérêt à envisager l'adoption, voire la mise en œuvre de stratégies s'appliquant à l'ensemble des pays de l'ANASE en matière de commerce et d'investissement. La conclusion d'un accord de libre-échange Canada-ANASE serait évidemment prématurée. L'ANASE doit en effet commencer par supprimer les nombreuses barrières non tarifaires entre ses membres, ce qui constituerait un élément important de tout accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE. Un accord de libre-échange bilatéral avec un des pays d'Asie orientale, ou tous, serait certainement un prélude souhaitable à un accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE ou l'Asie orientale.

Afin de soutenir ses relations économiques actuelles et de favoriser leur élargissement, le Canada devrait songer à entreprendre des négociations sur une entente de coopération économique et commerciale avec l'ANASE. En fait, le Comité recommande :

#### Recommandation 14

Que le gouvernement du Canada entreprenne des négociations sur un accord de coopération économique et commerciale avec l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ANASE), qui comporterait des dispositions sévères et adéquates concernant les droits de la personne.

- de créer un conseil des affaires d'Asie orientale pour promouvoir la participation du secteur privé;

- de favoriser la coopération monétaire et financière en renforçant le dialogue sur les politiques, la coordination et la collaboration en matière financière, monétaire et budgétaire;

- d'intensifier la coordination et la coopération au sein de divers organismes internationaux et régionaux comme l'ONU, l'OMC, l'APEC, l'ASEM et le FRA, aussi bien qu'au sein des institutions financières régionales et internationales<sup>6</sup>.

Des mécanismes de commerce bilatéral entre l'ANASE et la Chine, entre l'ANASE et le Japon et entre l'ANASE et la Corée du Sud, sont maintenant en place. On s'attend à ce que ces mécanismes servent de fondements à l'établissement possible d'une zone de libre-échange d'Asie orientale dans un proche avenir.

## 5. Possibilités et défis en matière d'investissement et de commerce pour le Canada et l'ANASE

La première rencontre officielle entre le Canada et l'ANASE a eu lieu au mois de février 1977. À ce moment-là, le Canada s'est engagé à élargir son programme d'aide au développement, qui a été rendu officiel en 1981 par la conclusion de l'Accord de coopération économique ANASE-Canada (ACECA). Depuis lors, le Canada a consacré plus de 2,8 milliards de dollars à l'aide au développement dans la région.

Les relations entre le Canada et l'ANASE ont progressé, et elles continuent de le faire, sur le plan social, mais elles restent largement sous-développées en matière économique. À l'heure actuelle, quelque 300 000 Canadiens voyagent en Asie du Sud-Est tous les ans, et plus de 2 000 étudiants d'Asie du Sud-Est étudient dans des universités canadiennes tous les ans. Entre-temps, les intérêts économiques du Canada dans la région se traduisent par de modestes échanges commerciaux bilatéraux et investissements. Les échanges commerciaux entre le Canada et l'ANASE ont été évalués à 12 milliards de dollars en 2006, les trois quarts du commerce se faisant vers le Canada (8,93 milliards de dollars), et un quart vers l'ANASE (3,23 milliards de dollars). On estime que les IDE du Canada dans la région se sont élevés à 9 milliards de dollars en 2006, 80 % environ d'entre eux ayant été réalisés à Singapour.



En 2007, les droits de douane sur environ 65 % des produits figurant dans la LI de l'ANASE-6 ont été supprimés. Les droits de douane moyens prévus dans le TPEC de l'ANASE-6 s'établissaient à 1,51 %, soit une baisse par rapport au taux moyen de 12,76 % qui était en vigueur au moment où le processus de diminution a été amorcé en 1993. Les produits qui ne figurent pas sur la LI du TPEC de la ZLEA se trouvent dans la liste des produits très sensibles (par ex. le riz) et la liste d'exceptions définitive.

Les pays de l'ANASE ont également entrepris l'élimination des barrières non tarifaires. Cela comprend :

- le processus de vérification et de notification inverse;
- la définition préliminaire des mesures non tarifaires (MNT) et des barrières non tarifaires (BNT) au sein de l'ANASE;
- l'établissement d'une base de données sur toutes les MNT maintenues par des pays membres;
- la suppression éventuelle des mesures non tarifaires inutiles et injustifiables.

### 3. Accord « ciel ouvert »

Les pays de l'ANASE ont en outre adopté une politique « ciel ouvert » afin de libéraliser le transport aérien entre les pays membres. En octobre 2003, au Myanmar, les ministres des Transports des pays de l'ANASE ont souscrit à une entente qui met en œuvre la libéralisation des routes aériennes entre les capitales des pays membres à partir de 2009. L'entente sera élargie afin d'englober d'autres villes d'ici 2015. Singapour et la Malaisie ont amorcé des pourparlers pour ouvrir la route de Singapour/Kuala Lumpur avant 2009.

### 4. Coopération dans le cadre de l'ANASE + 3

L'initiative de coopération ANASE + 3 a vu le jour au mois de décembre 1997, durant la crise financière asiatique de 1997-1998, à l'occasion d'un sommet officieux des leaders de l'ANASE et de leurs homologues de l'Asie orientale, à savoir la Chine, le Japon et la Corée du Sud. Depuis lors, l'ANASE a tenu une série de rencontres régulières entre les chefs de gouvernement et les ministres des Affaires étrangères, du Commerce et de l'investissement et des Finances des pays membres et ceux des trois pays d'Asie orientale. Ces leaders ont convenu :

- d'accélérer le développement des régions, y compris celle du bassin du Mékong;



par année depuis cinq ans (tableau 1)<sup>5</sup>. Affichant un revenu annuel moyen de 2 041 \$ US seulement, l'ANASE, à l'exclusion de Singapour, est composée de pays à revenus modestes ou moyens, selon le système de classification des Nations Unies.

**Tableau 1**

**ANASE-4 Taux de croissance annuelle du PIB réel, 2002-2006**

ANASE-4	2002	2003	2004	2005	2006
Indonésie	4,5 %	4,8 %	5 %	5,7 %	5,5 %
Malaisie	4,4 %	5,5 %	7,2 %	5,2 %	5,9 %
Philippines	4,4 %	4,9 %	6,2 %	5 %	5,4 %
Thaïlande	5,3 %	7,1 %	6,3 %	4,5 %	5 %

Source : Fonds monétaire international, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2007

Par rapport au profil international, les pays de l'ANASE sont très ouverts sur le plan économique. Par exemple, les exportations de marchandises de l'ANASE se sont chiffrées à plus de 750,7 milliards de dollars américains en 2006, contre 654,1 milliards de dollars américains pour les importations. Si on additionne ces deux données, on constate que le commerce de marchandises représente 152 % du PIB de l'ANASE. De plus, les entrées nettes d'investissements directs étrangers (IDE) dans les pays de l'ANASE se sont élevées à 52,4 milliards de dollars américains.

## 2. Zone de libre-échange de l'ANASE (ZLEA)

La Zone de libre-échange de l'ANASE (ZLEA) est une entente qui a été conclue le 28 janvier 1992 à Singapour par les pays de l'ANASE et qui englobe tous leurs secteurs manufacturiers. Au moment de l'instauration de la ZLEA, l'ANASE comprenait six membres : Brunei Darussalam, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande (on l'appelait aussi l'ANASE-6). Les échéanciers concernant l'application des dispositions de l'accord de libre-échange diffèrent donc selon que le pays a adhéré à l'ANASE avant ou après 1992.

Les pays de l'ANASE ont fait des progrès notables dans la réduction des droits de douane interrégionaux au moyen du Tarif préférentiel effectif commun (TPEC) prévu à l'accord sur la ZLEA. Les droits de douane sur plus de 99 % des produits figurant dans la liste d'inclusion (LI) du TPEC de l'ANASE-6 ont été ramenés dans la fourchette de 0-5 %. Les pays ayant adhéré plus récemment à l'ANASE, à savoir le Cambodge, le Laos, le Myanmar et le Vietnam, ne sont pas très loin derrière dans la réalisation de leurs objectifs du TPEC, quelque 66 % des produits inscrits dans cette liste étant frappés de droits de douane de 0 à 5 %. En 2006, le Vietnam a ramené à un maximum de 5 % les droits de douane sur ces produits, tandis que le Laos et le Myanmar feront de même d'ici 2008 et le Cambodge d'ici 2010.

## A. Survol de la région

L'Asie du Sud-Est<sup>4</sup> se compose de l'Asie continentale, de l'est de l'Inde et du sud de la Chine, ainsi que des chapélets d'îles et des archipels la bordant à l'est et au sud-est. Au nombre des pays continentaux, on compte : le Cambodge, le Laos, le Myanmar (la Birmanie), la Thaïlande et le Vietnam. Parmi les pays maritimes, on compte : Brunei Darussalam, le Timor-Leste (le Timor oriental), l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et Singapour. Ces 11 pays et 12 territoires embrassent 4,5 millions de kilomètres carrés et sont habités par plus de 568,3 millions de personnes ne parlant pas moins de 27 langues. Les religions dominantes de cette région du monde sont le bouddhisme et l'islam, suivis de loin par le christianisme.

Tous les pays de l'Asie du Sud-Est, sauf le Timor-Leste, qui veut y adhérer, sont membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

## B. Association des nations de l'Asie du Sud-Est

### 1. Économie

L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, l'ANASE, a été créée le 8 août 1967, à Bangkok, par ses cinq pays fondateurs : l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande. Brunei Darussalam s'est ajouté au groupe le 8 janvier 1984, le Vietnam, le 28 juillet 1995, le Laos et le Myanmar, le 23 juillet 1997, et le Cambodge, le 30 avril 1999. Comme le prévoit son texte fondateur, la Déclaration de Bangkok, l'Association vise à :

1. accélérer la croissance économique, le progrès social et le développement culturel de la région;
2. promouvoir la paix et la stabilité en assurant le respect de la justice et la primauté du droit dans les relations entre les pays de la région ainsi que l'adhésion aux principes de la Charte des Nations Unies.

En 2006, les pays de l'ANASE ont enregistré un PIB combiné de près de 921,6 milliards de dollars américains. Une croissance économique forte et stable semble bien être la norme dans toute la région, la progression réelle du PIB ayant été en moyenne de quelque 5,4 %

4 On désigne parfois l'Asie du Sud-Est sous le nom d'Indes orientales, voire, plus simplement, des Indes.

cette étude et espère qu'ils pourront déclencher un resserrement des relations commerciales avec l'Union européenne.

révision de règlements), ils vérifieraient d'abord si l'autre partie à l'entente possède déjà une réglementation idoine, auquel cas ils s'évitent la peine de produire une réglementation similaire (mais pas identique) et les deux parties s'entendraient sur une seule réglementation.

Nous l'avons dit, la coopération avec l'UE dans le domaine de la réglementation contribuerait grandement à faire disparaître certains des obstacles aux échanges avec ce marché. Dans la mesure où les normes de sécurité ne sont pas compromises et où l'on ne porte pas atteinte à nos échanges avec les États-Unis, nous encourageons le gouvernement du Canada à concrétiser l'engagement qu'il a pris le 4 juin de conclure avec l'UE une entente de coopération dans le domaine de la réglementation. En conséquence, nous recommandons :

### **Recommandation 13**

**Que le gouvernement du Canada entreprenne une analyse comparative en profondeur des réglementations du Canada et de l'Union européenne afin d'identifier lesquelles pourraient faire l'objet d'une entente de coopération en matière de réglementation sans aller à l'encontre des valeurs et préoccupations de la population canadienne.**

### **3. Autres domaines de coopération**

À notre avis, la libéralisation des échanges et la coopération dans le domaine de la réglementation sont les deux mécanismes au moyen desquels le Canada pourrait le plus améliorer ses relations commerciales avec l'Union européenne. Cependant, toutes sortes d'autres mesures, quoique de moindre envergure, pourraient contribuer à améliorer nos relations bilatérales.

Il importerait notamment de chercher à améliorer le transport aérien au dessus de l'Atlantique. Le Canada et l'Union européenne se sont engagés à négocier un accord complet sur les services aériens. Cela représente une entreprise de taille qui aboutira à l'unification de toutes les ententes actuelles conclues par le Canada en matière de services aériens avec les divers membres de l'UE en une seule, complétée d'une réglementation qui pourrait régir, par exemple, la protection des consommateurs, la concurrence, les émissions des avions et ainsi de suite. La négociation a commencé officiellement à l'automne de 2007.

D'autres possibilités de resserrément de la coopération existent : accroissement de la coopération dans le domaine des sciences et de la technologie, libéralisation du commerce des services, ententes sur les travailleurs temporaires et reconnaissance des normes professionnelles. Le Comité pense qu'une bonne partie de ces questions seront abordées dans l'étude sur le resserrément éventuel du partenariat économique Canada-UE que les parties se sont engagées à réaliser le 4 juin 2007. Il attend avec impatience les résultats de



## 2. Coopération en matière de réglementation

Les entreprises canadiennes comme les entreprises européennes voient dans la coopération en matière de réglementation une avenue qui pourrait éventuellement mener au resserrément des relations commerciales entre le Canada et l'UE. En effet, de nombreuses mesures réglementaires peuvent gêner les échanges et les flux d'investissement entre le Canada et l'UE et constituer de formidables obstacles à l'accès aux marchés. Pour beaucoup, la coopération en matière réglementaire, par l'harmonisation des réglementations ou la reconnaissance mutuelle des normes de chacun, pourrait contribuer à supprimer des entraves à la croissance des échanges entre le Canada et l'Union européenne.

Il faut dire que le Canada et l'UE ont déjà réalisé certains progrès à ce chapitre. Ils ont notamment entamé, ces dernières années, la négociation d'un accord pour le renforcement du commerce et des investissements (ARCI) visant à resserrer les liens entre les deux économies. Bien que les négociations aient été suspendues en mai 2006, des progrès notables ont été réalisés au chapitre de la coopération en matière de réglementation.

Lors du sommet Canada-UE du 4 juin 2007 à Berlin, les dirigeants de l'UE se sont engagés à conclure une entente de coopération en matière de réglementation sur la base des résultats des négociations entourant l'ARCI. Cette entente viendra renforcer le cadre de l'accord sur la coopération et la transparence dans le domaine de la réglementation sur lequel les parties s'étaient entendues en 2004.

Pour le Comité, la conclusion d'une entente dans le domaine de la réglementation contribuerait grandement à faire disparaître certains des obstacles qui empêchent le resserrément des liens avec l'UE sur le plan économique. On a dit au Comité que l'UE était en train de devenir un chef de fil au niveau international en matière d'établissement de normes réglementaires. Il nous paraît dans l'intérêt du Canada de chercher à collaborer plus étroitement avec l'UE dans ce domaine.

Cela n'est pas si simple, car le Canada envisage aussi une coopération plus active sur ce plan avec les États-Unis. Or, l'UE et les États-Unis appliquent des normes différentes, de sorte qu'en exploitant cette voie pour faciliter les échanges avec la première, le Canada risque du même coup de nuire à ses échanges avec les seconds. Comme les États-Unis comptent pour plus de 80 % des exportations totales du Canada et pour les deux tiers de l'ensemble du commerce des marchandises, il serait imprudent d'abaisser les obstacles réglementaires aux échanges avec l'UE si cela risquait de nuire à l'accès du Canada au marché américain.

Il vaudrait mieux, nous a-t-on dit, éviter de faire porter la coopération en matière de réglementation sur les normes existantes et se concentrer sur les *nouvelles* réglementations en vue d'une harmonisation sur le long terme. Ainsi, chaque fois que le Canada ou l'UE envisageraient l'adoption de nouvelles mesures réglementaires (ou la

les entreprises de l'UE dans une situation défavorable sur le plan de la concurrence si l'UE n'en fait pas autant. L'UE a donc dû modifier sa politique commerciale en conséquence et se mettre à négocier elle aussi des accords bilatéraux. Les membres du Comité ont entendu dire que l'UE prévoit conclure 24 ententes de libre-échange en commençant par l'Inde, l'ANASE et la Corée du Sud.

Malheureusement, il semblerait que le Canada ne figure pas parmi les priorités de l'UE à ce chapitre. Apparemment, l'UE considère que ses rapports avec le Canada sont bien établis et qu'elle n'a pas besoin de les revigorer ou de les focaliser davantage. Le même sentiment a transpiré lors du sommet Canada-UE dans les semaines qui ont précédé notre arrivée à Bruxelles. Tout ce que le Canada a réussi à obtenir durant le sommet, c'est que l'UE mène une analyse coûts-avantages d'un resserrement éventuel de notre partenariat sur le plan économique.

À en juger par ce que nous ont dit les porte-parole de l'ambassade du Canada à Bruxelles, l'étude portera sur les obstacles au commerce et à l'investissement et tentera d'estimer les retombées potentielles de leur élimination. On cherchera aussi à voir en quoi le resserrement du partenariat économique Canada-UE permettrait de compléter les efforts actuels d'accroissement de la coopération dans des domaines comme les sciences et la technologie, l'énergie et l'environnement. Les résultats de l'étude seront communiqués aux dirigeants de l'UE lors du sommet de 2008.

Bien sûr, la réalisation d'une étude de faisabilité constitue un petit pas dans la bonne direction, mais le Comité est néanmoins déçu par le manque d'intérêt des membres de la Commission européenne pour la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada. Durant notre visite à Bruxelles, cependant, une personne a proposé une autre stratégie pour tenter d'obtenir l'ouverture de négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange. Il a été proposé qu'au lieu de tenter de convaincre l'administration de la Commission européenne, le Canada fasse plutôt porter ses efforts sur les pays influents au sein de l'UE. On nous a dit que les politiques de l'UE étaient souvent conçues par les fonctionnaires de Bruxelles et ne reflétaient pas nécessairement les vues des pays membres de l'UE. Or, les principaux partenaires commerciaux du Canada dans l'UE sont des poids lourds : le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France. Si le Canada arrivait à convaincre ces pays des avantages que présenterait un accord de libre-échange Canada-EU, il pourrait arriver à faire exercer des pressions de l'intérieur en vue de l'ouverture de négociations. Par conséquent, nous recommandons :

## Recommandation 12

Que, en dépit du manque d'intérêt de la Commission européenne pour la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada, le gouvernement du Canada s'efforce de rallier ses principaux partenaires commerciaux dans l'UE — le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France — à son projet de conclusion d'un accord de libre-échange Canada-UE.

Les réunions que notre Comité a tenues à Bruxelles suivaient de peu le sommet Canada-Union européenne qui a eu lieu à Berlin le 4 juin 2007. Les discussions ont donc tourné beaucoup autour des sujets abordés lors du sommet. Plus précisément, le sommet a mis l'accent sur l'accroissement de la coopération dans trois grands secteurs : la paix et la sécurité; la coopération économique, le commerce, l'investissement et les services aériens; et l'environnement.

Le Comité s'intéresse en particulier à la seconde de ces priorités : la coopération économique, le commerce et l'investissement et les services aériens. Comme les rapports commerciaux qu'entretiennent le Canada et l'UE sont bien établis depuis longtemps, la discussion a porté essentiellement sur la suppression des obstacles aux échanges et aux investissements et beaucoup moins sur les nouvelles occasions d'échanges et d'investissement, comme cela a été le cas dans la péninsule arabique.

Il ne faut pas croire pour autant que l'UE ne présente aucun intérêt pour les entreprises canadiennes. Si celles-ci sont bien implantées dans l'UE dans de nombreux secteurs, il en reste un qui est encore sous-exploité, à savoir celui des produits agricoles, en particulier quant à la production de biocarburants. L'UE s'est donné pour objectif de porter la part des biocarburants de 5,75 à 10 % de la consommation totale de carburants. Les biocarburants sont produits à partir de la betterave à sucre et du maïs.

Les biocarburants présentent un intérêt aussi pour les producteurs canadiens de canola. En effet, si le canola ne peut pas être destiné à la consommation humaine en raison des préoccupations concernant les organismes génétiquement modifiés (OGM), les exportations canadiennes de canola ont néanmoins considérablement augmenté ces dernières années, avec la demande de ce produit comme charge d'alimentation.

## C. Resserrement des liens économiques entre le Canada et l'UE

### 1. Libre-échange

Rien ne saurait mieux supprimer les entraves au commerce avec l'UE qu'un accord de libre-échange. Le Canada a d'ailleurs fait part de son intérêt en la matière lors du sommet Canada-UE de juin dernier.

La conjoncture est favorable. En effet, jusqu'à présent, l'UE avait toujours privilégié les négociations multilatérales en matière de libéralisation des échanges, convaincue, comme le Canada d'ailleurs, que l'OMC constituait la meilleure solution pour l'établissement d'un régime mondial d'échanges commerciaux.

Or, les chances qu'un accord soit bientôt conclu sous l'égide de l'OMC étant minces, certains des concurrents de l'UE sur les marchés internationaux, notamment les États-Unis, se rabattent sur des accords de libre-échange bilatéraux, ce qui risque de placer



## A. Introduction

Les membres du Comité qui se sont rendus dans la péninsule arabique ont fait une escale de deux jours à Bruxelles pour y tenir des réunions sur les relations entre le Canada et l'Union européenne. Les deux régions sont très contrastées et les relations du Canada avec elles sont on ne peut plus différentes. En effet, la péninsule arabique présente un potentiel économique considérable, mais le Canada est relativement peu présent sur ce marché. En revanche, l'UE ne possède pas le dynamisme économique des pays émergents, mais c'est une région stable et prospère en expansion. Elle a en outre depuis longtemps de profonds liens économiques avec le Canada.

## B. Les relations commerciales du Canada avec l'Union européenne

L'UE est le deuxième partenaire du Canada en importance sur le plan des échanges et des investissements. Parmi les dix premières destinations des exportations canadiennes, cinq sont membres de l'UE, de même que trois des principales sources d'importations. Les exportations de marchandises du Canada dans l'UE ont totalisé 29,1 milliards de dollars en 2006, et les importations de marchandises se sont élevées à 49,2 milliards de dollars. Le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas et la Belgique sont les principaux partenaires commerciaux du Canada dans l'UE.

Après quelques années de déclin relatif, les relations commerciales du Canada avec l'UE se raffermissent, et la région prend de l'importance comme partenaire commercial du Canada. En 1999, les membres actuels de l'UE ont compté pour environ 7,3 % du commerce de marchandises du Canada (exportations et importations). Malgré la progression considérable des échanges du Canada avec des pays comme la Chine et le Mexique ces dernières années, la part de l'UE dans le total des échanges du Canada a atteint 9,4 % en 2006, la proportion la plus élevée en quinze ans.

Les relations entre le Canada et l'UE sont encore plus importantes quant aux investissements. En 2006, près de 28 % de l'investissement direct du Canada à l'étranger était destiné aux pays de l'UE où il a totalisé plus de 144 milliards de dollars. De même, les pays de l'UE investissent beaucoup au Canada. Ils ont compté pour 26 % de l'IDE au Canada, avec des investissements totaux de plus de 118 milliards de dollars. Les principales destinations de l'IDE du Canada dans l'UE sont le Royaume-Uni, l'Irlande et la France et les principales sources d'IDE en provenance de l'UE sont le Royaume-Uni, la France et les Pays-Bas.



riches et tant les besoins d'assistance des pays pauvres d'Afrique, proches, sont grands.

Plusieurs personnes ont suggéré au Comité que les pays riches assimilent le Yémen à un pays d'Afrique pour la distribution de l'aide publique au développement. Cette idée nous paraît intéressante. En effet, si le Yémen fait manifestement partie du monde arabe, du point de vue économique, il est bien plus proche de l'Erythrée ou de l'Éthiopie que de l'Arabie saoudite, ou même de pays comme la Jordanie ou la Syrie. En conséquence, nous recommandons :

#### Recommandation 11

Que, pour la distribution de l'aide à l'étranger, le gouvernement du Canada englobe le Yémen avec les pays d'Afrique orientale tout en veillant à ce que l'aide au développement offerte à d'autres pays de la région ne s'en trouve pas réduite.

Durant notre visite au Yémen, on nous a fait valoir à plusieurs reprises que le pays bénéficiait d'une portion congrue seulement de l'aide au développement que les pays riches distribuent dans le monde. Certains attribuent cet état de choses au fait qu'on a tendance à oublier que le Yémen est un pays très pauvre tant ses voisins du CCG sont

#### (d) Aide publique au développement

**Que, compte tenu des avantages que présente, pour les pays en développement, le fait pour les entreprises étrangères de combiner commerce et investissement, d'une part, et responsabilités sociales et participation à la vie de la collectivité, d'autre part, le gouvernement du Canada accorde une place plus importante au commerce et à l'investissement dans sa politique de développement international.**

#### Recommandation 10

À notre avis, l'activité de Nexen au Yémen est un modèle montrant non seulement comment une entreprise peut s'implanter dans des pays en développement, mais en quoi le commerce et l'investissement peuvent servir à stimuler le développement économique et à lutter contre la pauvreté. Convaincus de l'utilité de ménager une place plus importante à ce type de commerce et d'investissement dans la politique de développement du Canada, nous recommandons :

Les réalisations de Nexen au Yémen montrent que, en particulier dans les pays en développement, le commerce et l'investissement peuvent être avantageux à la fois pour l'entreprise et pour le pays hôte. Les décisions d'une entreprise en matière de commerce et d'investissement sont essentiellement fondées sur des considérations financières : il faut qu'elles rapportent. Il reste cependant qu'une entreprise qui fait par ailleurs un effort pour s'investir dans la collectivité, soit en donnant de la formation ou en embauchant des travailleurs locaux ou en contribuant au financement d'activités de développement économique, se gagne beaucoup d'estime et de considération dans la population locale, ce qui n'est pas sans avantages : elle peut ainsi compter sur de bonnes relations avec les administrations locales et sur une main-d'œuvre fiable, loyale et productive.

décidé de mettre en relief les réalisations de Nexen, c'est pour montrer que, bien exploitées, les échanges commerciaux et les investissements peuvent devenir des instruments de développement économiquement efficaces.

Dans le secteur des ressources, il ne manque malheureusement pas d'exemples d'entreprises actives dans des pays pauvres qui se contentent d'extraire énergie ou minéraux dans des installations fermées pour exporter ensuite le produit et les bénéfices qui y sont associés. Le seul avantage que tirent les populations locales de cette activité, c'est une poignée d'emplois et des recettes fiscales pour l'administration locale.

atténuer dans une certaine mesure les risques que présente le fait d'investir dans un pays en développement.

Compte tenu des possibilités d'investissement au Yémen, et du rôle potentiel de l'investissement étranger dans le développement économique, nous pensons que le gouvernement du Canada devrait consulter les entreprises canadiennes concernées pour chercher à savoir si la conclusion d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger avec le Yémen serait utile.

## Recommandation 9

Que le gouvernement du Canada consulte les entreprises et les organisations de la société civile canadiennes, notamment celles qui sont actives au Yémen, pour déterminer s'il y aurait des avantages à conclure avec ce pays un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger.

## c) Le commerce et l'investissement comme instruments de développement économique

Le Comité considère que le Yémen est un excellent exemple du rôle avantageux que peuvent jouer les échanges et l'investissement dans le développement économique, surtout quand ils sont combinés à une intervention sur l'aspect communautaire. Nous pensons en particulier au rôle que joue Nexen, tant dans l'économie yéménite que dans la collectivité locale.

Les membres du Comité ont en effet été frappés par le degré de participation de Nexen à la vie de la collectivité locale. L'entreprise fait don de 600 000 \$ par an à des groupes locaux, une somme qui représente plusieurs fois la valeur du Fonds Canada-Yémen du gouvernement du Canada. Elle construit par ailleurs des écoles et des cliniques ouvertes à tous les Yéménites (et pas seulement à ses salariés) et fait venir des médecins de l'étranger pour qu'ils viennent établir des centres d'oncologie dans le pays.

Nexen travaille aussi à bâtir la capacité productive de la main-d'œuvre yéménite. Grâce à un programme de formation, elle augmente le nombre et la proportion des emplois spécialisés occupés par des travailleurs locaux. En 1993, les Yéménites occupaient la moitié environ des emplois dans l'entreprise; en 2007, la proportion sera portée à 83 %. Nexen administre aussi un programme de bourses d'études qui permet d'envoyer dix étudiants par an faire un baccalauréat à l'Université de Calgary. Nexen n'embauche pas ces étudiants à leur retour pour que leurs compétences puissent servir ailleurs dans l'économie.

Les comités n'ont pas l'habitude, dans leurs rapports, de s'attarder sur les réalisations d'une société en particulier et de lui offrir de ce fait une publicité gratuite. Si nous avons

## **a) Présence diplomatique**

Comme mentionné précédemment, le Canada n'a pas de représentation diplomatique au Yémen, omission qui paraît grandement déranger le gouvernement yéménite. En effet, à chacune de nos rencontres avec des hauts fonctionnaires et dirigeants du gouvernement, on nous a rappelé que le Canada n'avait pas d'ambassade, ni même de consulat dans le pays. D'ailleurs, le président du Yémen lui-même a rencontré les membres du Comité et leur a fait part de sa profonde insatisfaction devant cet état de choses, faisant remarquer qu'il suffirait d'une fraction des impôts que paie Nexen pour financer le coût d'une ambassade au Yémen.

À notre avis, le Canada devrait envisager d'avoir une présence officielle au Yémen. Il y a déjà pas mal d'entreprises canadiennes actives au Yémen, et celles du secteur du pétrole et du gaz en particulier réclament elles aussi une présence diplomatique du Canada dans le pays. Nous sommes donc heureux d'apprendre que le Canada envisage déjà d'améliorer sa présence diplomatique dans le pays. Nous souscrivons tout à fait à ce projet et nous recommandons :

## **Recommandation 8**

**Que le gouvernement du Canada se donne une présence diplomatique officielle au Yémen. Une étude réalisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international permettrait de déterminer ce qui, de l'ambassade ou du consulat, convient le mieux.**

## **b) Entente de protection des investissements étrangers**

Nous sommes convaincus que le Yémen offre des perspectives intéressantes sur le plan des investissements, mais il va sans dire que le climat qui y règne en la matière ne présente pas les mêmes garanties de stabilité que l'UE, par exemple. En général, pour atténuer les risques que comportent les investissements dans des pays en développement, les gouvernements concluent des ententes exécutives de promotion et de protection de l'investissement étranger dans lesquelles sont énoncés les droits et obligations des parties, ce qui a pour effet de rendre les investissements dans un marché étranger moins aléatoires.

C'est là une solution qui mérite d'être envisagée dans le cas du Yémen. Comme on l'a vu, les entreprises canadiennes n'ont pas eu à pâtir de volte-face du gouvernement yéménite qui n'a encore jamais modifié les dispositions ou modalités d'ententes existantes. Le Yémen tente d'améliorer le climat des investissements au moyen de réformes gouvernementales et d'une actualisation de sa législation sur les investissements. Dans ce contexte, un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger peut clarifier les droits et obligations des investisseurs et



ailleurs, les régions côtières présentent un certain potentiel de pêche et d'aquaculture. Le Yémen espère devenir une source régionale de produits alimentaires pour les autres pays de la péninsule arabique qui importent la plupart de leurs produits alimentaires d'outre-mer.

Pour ce faire, le Yémen a besoin d'investissements qui l'aideront à développer son agriculture et son aquaculture. Les entreprises canadiennes possédant une grande expertise dans ces domaines, elles sont bien placées pour investir dans ces secteurs.

#### 4. Resserrement des liens avec le Yémen : recommandations

Le Comité estime qu'on aurait de bonnes raisons de resserrer nos liens avec le Yémen. En effet, bien que ce pays figure parmi les moins développés du monde et qu'il présente en conséquence des risques considérables, on y observe d'intéressantes perspectives d'échanges commerciaux et d'investissement dans plusieurs secteurs dans lesquels le Canada possède une expertise reconnue (infrastructures; éducation; mines et énergie; agriculture; pêche; tourisme).

Nous avons une raison encore plus impérieuse de multiplier nos activités au Yémen, à savoir de promouvoir la paix et la stabilité au Moyen-Orient. Le Yémen est de loin le pays le plus pauvre de la péninsule d'Arabie et l'on craint que des éléments marginaux dans ce pays aient un effet déstabilisateur sur l'ensemble de la région.

Le Canada jouit d'une excellente réputation au Yémen, grâce à la présence commerciale et sociale de Nexen et d'autres entreprises canadiennes. Nous pensons que, avec le bénéfice de leur connaissance du pays, le Canada est particulièrement bien placé pour jouer un rôle de premier plan dans le développement économique et la réduction de la pauvreté au Yémen et pour contribuer ainsi indirectement à la stabilité de la région.

Il en est même pour penser que le Canada a l'obligation de contribuer au développement économique du Yémen parce qu'il tire d'énormes avantages des activités de ses sociétés pétrolières dans ce pays (bénéfices, recettes fiscales et emplois pour des Canadiens). Vu la richesse du Canada et la grande pauvreté du Yémen, certains ont fait valoir au Comité que le Canada doit donner davantage au Yémen, surtout quand on pense à tout ce qu'il en tire.

Le resserrement des liens avec le Yémen et la promotion du développement économique de ce pays exigent des mécanismes tout à fait différents de ceux qui doivent servir à établir des relations plus étroites avec les pays du CCG. Il serait, par exemple, tout à fait prématuré de négocier des ententes économiques comme un traité de libre-échange ou un accord de coopération économique. Il serait plus utile d'adopter des mesures propres à encourager l'investissement canadien au Yémen et des politiques en matière d'aide et de développement, et de tenter de resserrer les relations de gouvernement à gouvernement.

D'après le président de l'AGI, ces incitatifs sont nécessaires pour attirer des investissements. Il a précisé que les entreprises étaient tout à fait prêtes à payer de l'impôt dans un environnement stable, à la condition qu'il n'y ait pas de coûts cachés ailleurs. Il a indiqué que le Yémen continuera d'offrir des incitatifs financiers tant que le climat d'investissement ne se sera pas suffisamment amélioré.

## b) Débouchés

Le pays est pauvre, mais il présente néanmoins des perspectives économiques considérables pour les entreprises canadiennes. La grande priorité, en matière d'investissement, ce sont les infrastructures, car tous les autres secteurs d'investissement prioritaires — énergie, mines, pêches et tourisme — ont besoin d'infrastructures solides, notamment de réseaux routiers et de transport d'électricité, lesquels sont actuellement insuffisants. D'autres types d'ouvrages peuvent présenter des perspectives intéressantes du point de vue de l'investissement : usines de désalinisation de l'eau de mer, barrages et établissements scolaires ou sanitaires.

L'éducation vient au second rang des priorités en matière d'investissement. Comme de nombreux pays membres du CCG, le Yémen a une population très jeune : on estime à 60 % la proportion de la population âgée de moins de 28 ans. Ainsi, l'offre de main-d'œuvre est intéressante pour les investisseurs potentiels, mais les travailleurs ne possèdent pas souvent les compétences techniques voulues.

Pour le Yémen, l'éducation et la formation aussi, comme les infrastructures, sont essentielles à l'actualisation des retombées économiques potentielles des investissements dans d'autres secteurs. On pense par exemple au tourisme, une autre priorité du pays en matière d'investissement; le pays présente un potentiel considérable pour la construction de luxueux centres de villégiature dans les régions côtières et sur les îles du golfe d'Aden, mais faute de travailleurs locaux formés dans le secteur du tourisme et de l'accueil, une bonne partie des emplois créés grâce aux investissements étrangers dans le secteur du tourisme iront à des travailleurs étrangers, ce qui réduira les retombées locales des investissements.

Abstraction faite des infrastructures, de l'éducation et du tourisme, ce sont les ressources naturelles qui présentent les meilleures perspectives économiques. Il reste encore fort à faire au chapitre de l'exploration pétrolière et gazière, et l'exploration minière est très peu développée. On pense que le Yémen présente des perspectives intéressantes sur le plan de l'extraction minière (or, zinc, fer et calcaire).

Il existe des possibilités inexploitées dans le domaine de la production alimentaire. La péninsule arabique compte peu d'endroits propices à une production agricole à une grande échelle. Or, l'altitude et les températures tempérées de certaines régions du Yémen rendent le pays plus propice que ses voisins à une agriculture extensive. Par

### 3. Occasions d'affaires

Bien que le Yémen soit essentiellement un pays du tiers monde entouré de riches voisins, le Comité a constaté qu'il présente néanmoins de très nombreuses occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes. Il va sans dire que, comme la conjoncture économique, celles-ci diffèrent grandement de celles que l'on observe en Arabie saoudite ou dans les EAU, et qu'elles exigent en conséquence un état d'esprit et une démarche très différents.

#### a) Le climat d'affaires

Au vu de la longue liste des problèmes du Yémen, on pourrait penser que les entreprises feraient bien d'éviter carrément le pays, mais on nous a dit que les entreprises étrangères actives au Yémen se débrouillaient généralement bien. Des représentants de Nexen nous ont fait remarquer que, comme dans bien d'autres pays pauvres, le cadre juridique du Yémen est sous-développé, mais ils affirment que leurs relations et négociations avec le gouvernement sont toujours transparentes et justes, et que le pays n'a jamais adopté de lois déraisonnables.

En outre, à l'instar des autres pays de la région, le Yémen s'efforce d'améliorer le climat d'affaires : il s'est donné un ambitieux programme de réformes et, d'après le sous-ministre des Affaires économiques, les progrès sont significatifs, notamment au chapitre de la réforme de la réglementation et de l'appareil judiciaire, de la lutte contre la corruption et de l'amélioration de la transparence dans l'attribution des marchés publics.

Les membres du Comité ont eu l'occasion de rencontrer le président de l'Administration générale des investissements (AGI) du Yémen, qui a décrit l'audacieux programme de cet organisme. L'AGI a adopté le concept du guichet unique pour tous les investissements étrangers et cherche à simplifier le plus possible le processus d'investissement. L'AGI est ainsi l'unique point de contact des investisseurs étrangers potentiels. C'est elle qui s'occupe des enregistrements et des permis. Elle fournit des renseignements sur les marchés locaux; elle se charge de tous les contacts avec l'administration publique pour le compte des investisseurs et règle les problèmes. Bref, l'AGI aide les entreprises étrangères durant toutes les étapes du processus d'investissement.

Les autorités yéménites savent bien que le climat des affaires n'est pas idéal et ont donc adopté des lois sur l'investissement contenant des incitatifs propres à attirer quelque peu certains des risques que présentent les investissements dans le pays. Le Yémen n'impose par exemple aucune restriction sur la propriété étrangère et les sorties de capitaux, sauf dans les secteurs de l'énergie, des mines et de la banque. Il offre par ailleurs jusqu'à 16 ans d'exonérations fiscales sur les bénéfices des entreprises.



Craignant que le Yémen ne devienne un élément déstabilisateur dans la région, de nombreux pays ont accru leur assistance au pays. Les membres du Comité ont appris que le Royaume-Uni avait quadruplé son aide au développement au Yémen ces dernières années et que l'Arabie saoudite lui avait emboîté le pas pour tenter de sécuriser sa frontière avec le Yémen. L'Allemagne et le Danemark figurent au nombre des autres grands donateurs.

En dépit de la progression de l'aide publique au développement (APD), les porte-parole yéménites nous ont rappelé à maintes reprises que le Yémen reçoit relativement peu d'aide étrangère en fonction des autres pays du tiers monde. Le sous-ministre des Affaires économiques nous a dit que, bien qu'il figure parmi les pays les plus pauvres du monde, le Yémen reçoit de 13 à 15 \$ US d'APD par habitant, alors que les autres pays en développement les moins avancés bénéficient en moyenne de 33 à 35 \$ US par habitant.

## 2. Les relations du Canada avec le Yémen

Les relations commerciales du Canada avec le Yémen sont bien plus considérables que ne le réalisent la plupart des Canadiens. Trois sociétés pétrolières canadiennes sont actives au Yémen dont la plus importante, Nexen Inc., occupe une place de premier plan dans l'économie locale. Elle y exploite notamment un important pipeline pour son propre pétrole et pour le compte d'autres producteurs de pétrole du pays, de même qu'un terminal d'exportation pour le compte du gouvernement du Yémen et de cinq autres exploitants. Au fil des ans, Nexen a investi au Yémen 3,3 milliards de dollars en immobilisations et 1,1 milliard de dollars en dépenses d'exploitation.

Cependant, abstraction faite de Nexen, les relations du Canada avec le Yémen sont limitées. Le Canada n'a pas de présence diplomatique officielle dans le pays et ses relations commerciales avec celui-ci sont modestes. Les exportations totales de marchandises du Canada vers le Yémen étaient évaluées à 27,6 millions de dollars en 2006 et étaient composées en bonne part de pièces et de matériel liés à la production et au transport du pétrole, plus des aéronauts et des produits agricoles comme des légumineuses à grain et du blé. En revanche, les importations du Canada en provenance du Yémen ont totalisé seulement 229 000 \$ en 2006, et étaient composées pour presque moitié de graines de café non torréfiées.

En dépit de rapports limités, le Canada jouit d'une excellente réputation au Yémen. Cela tient une fois encore au travail de Nexen, qui non seulement agit comme vecteur d'investissement et de croissance économique, mais est actif dans la collectivité, ce dont nous reparlerons plus loin.



## 1. Economie

La République du Yémen est unique dans la péninsule arabique. En effet, si la région jouit globalement d'une extraordinaire richesse, le Yémen, lui, est l'un des pays les plus pauvres du monde. En fait, sur le plan du développement économique, le Yémen s'apparente davantage à ses voisins de la Corne de l'Afrique qu'aux Etats de la péninsule arabique. Qu'on en juge : le PIB par habitant du Yémen s'est chiffré à environ 1 000 \$ US en 2006, soit une minuscule fraction des chiffres que l'on observe dans les pays arabes voisins, mais un PIB du même ordre de grandeur que ceux qu'enregistrent par exemple l'Ethiopie, l'Erythrée et Djibouti, de l'autre côté de la mer Rouge.

Le Yémen est tellement plus pauvre que les autres Etats de la péninsule arabique qu'il est le seul pays de la région qui n'est pas membre du CCG. Il participe certes à certaines mesures du CCG et bénéficie de l'appui de ses voisins, mais il se trouve à un stade de développement économique si différent de celui des autres qu'il n'est pas encore en mesure de devenir un membre à part entière de l'organisation.

Plusieurs écueils de taille gênent le développement économique du Yémen. Des conflits religieux et des disparités régionales alimentent une rébellion ouverte dans le nord du pays. Les ressources manquant pour établir une réelle présence gouvernementale sur l'ensemble du territoire. Par ailleurs, le pays n'existe que depuis 1990, année de l'unification du Yémen du Nord et du Yémen du Sud, et la guerre civile a suscité des ressentiments parfois tenaces. Enfin, on nous a dit que, le Yémen étant proche de l'Afrique de l'Est, il attire un grand nombre de réfugiés somaliens; comme le Yémen n'a pas les ressources voulues pour patrouiller ses côtes, il a du mal à contrôler l'accès à son territoire.

En plus de difficultés politiques et sociales, le Yémen est sur le point de se trouver à court de ressources naturelles. Les membres du Comité ont entendu dire que, dans certaines parties du pays, notamment autour de Sanaa, les niveaux d'eau pourraient tomber à un niveau critique dès 2010. En outre, bien que le Yémen ne dispose que de modestes gisements de sources d'énergie, il doit néanmoins ses maigres richesses à la production pétrolière. Or, aucune nouvelle découverte importante n'a été faite ces dernières années, et les réserves de pétrole s'amenuisent rapidement.

En fait, l'une des rares caractéristiques que le Yémen partage avec certains de ses voisins arabes est le degré de dépendance de l'économie vis-à-vis de la production de pétrole. Au Yémen comme en Arabie saoudite, le pétrole compte pour 90 % des rentrées de l'Etat. Les réserves énergétiques étant en voie d'épuisement, beaucoup, au Yémen, placent de grands espoirs dans un projet de construction d'usine pétrochimique envisagé par une société française.

nouveaux fournisseurs de services à percer le marché et, ce qui est sans doute le plus important, assureraient un soutien sur le terrain aux institutions déjà établies dans ces marchés.

## Recommandation 6

Que, pour des marchés clés comme les EAU et l'Arabie saoudite, le gouvernement du Canada crée des postes de délégués commerciaux à plein temps chargés de promouvoir et de soutenir les fournisseurs de services d'éducation canadiens.

### g) Etablir un centre de commerce permanent dans la région

Une autre proposition d'amélioration des relations économiques du Canada avec le CCG a été faite par le Conseil national fédéral (CNF) des EAU, l'équivalent de notre Comité du commerce international. Les membres du CNF ont fait valoir que les visites politiques et les délégations commerciales sont importantes, mais que leur souvenir s'estompe avec le temps. Il serait, à leur avis, bien plus utile pour le Canada, d'établir une présence commerciale permanente dans la région. En effet, un centre de commerce pourrait servir de vitrine à l'expertise et aux produits canadiens aux EAU, et dans l'ensemble de la région, au moyen d'expositions temporaires ou permanentes.

Le Comité a entendu des propositions semblables dans le passé. En tant que membres du Sous-comité des affaires étrangères et du commerce international, nous avons présenté, en juin 2005, un rapport intitulé *Les composantes d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents*. Dans ce rapport, nous avions recommandé que le gouvernement du Canada établisse un « centre de l'innovation » au pays, où les sociétés canadiennes pourraient faire connaître leurs nouveaux produits et technologies.

Nous croyons que l'établissement d'un centre de commerce aux EAU, où seraient présentes les technologies et les produits canadiens, serait une mesure utile non seulement au renforcement de la présence canadienne dans la région, mais encore à la promotion du commerce et de l'investissement, tout en contribuant à créer une image de marque canadienne. Nous recommandons donc :

## Recommandation 7

Que le gouvernement du Canada songe à établir un centre de commerce permanent aux EAU. Cet établissement mettrait en valeur l'expertise et les produits canadiens dans la région et en ferait la promotion.

prestation de services d'éducation, qu'il s'agisse d'attirer des étudiants étrangers au Canada ou d'établir des centres d'éducation et de formation là-bas. Il y a un besoin particulier d'écoles de formation spécialisée. Comme il est dit plus haut, l'Arabie saoudite, à elle seule, concèdera 82 licences à des universités privées d'ici trois ans. Or, ce pays ne dispose pas de l'infrastructure, des fournitures, du personnel ni des programmes voulus pour répondre à lui seul à cette demande.

Le secteur canadien de l'éducation est présent dans la région, mais, comparé à des pays comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Malaisie, cette présence est limitée. Nous avons entendu dire que, de façon générale, les grandes universités canadiennes sous-estiment l'importance d'offrir des services à l'étranger. En revanche, les écoles privées, les collèges communautaires et les écoles techniques sont beaucoup plus actifs. Parmi les établissements canadiens actifs dans la région, on compte le Southern Alberta Institute of Technology (SAIT) et son pendant du nord, le Northern Alberta Institute of Technology (NAIT), la Canadian International School (pour l'instruction primaire et secondaire fondée sur le programme albertain) et le College of the North Atlantic.

On a rappelé au Comité que les services d'éducation présentent d'importants avantages à long terme pour les relations internationales du Canada. Nous avons appris que nombre d'éminents Saoudiens ont fait leurs études aux États-Unis dans les années 1970 et 1980. Ces derniers, qui ont forgé des liens indissolubles avec les États-Unis, occupent maintenant des postes d'autorité et d'influence chez eux. La valeur de ces liens ne saurait être sous-estimée.

En dépit des perspectives en éducation, il est évident que le secteur n'est pas prioritaire pour le Canada. À son ambassade à Abu Dhabi, le Canada possède un centre de ressources en éducation où les étudiants intéressés peuvent se renseigner à propos des institutions postsecondaires canadiennes. Cependant, nous avons appris que, en matière d'orientations, les délégués commerciaux du Canada ne centrent pas leurs activités sur la promotion des services d'éducation, ceux-ci n'étant pas un des cinq secteurs prioritaires du Canada.

À notre avis, non seulement le secteur de l'éducation offre dans l'immédiat des débouchés considérables à nos fournisseurs de services, mais encore il est dans l'intérêt stratégique à long terme du Canada. Les étudiants qui acquièrent une instruction liée au Canada conservent ce lien toute leur vie. Le fait de cultiver ces liens ne peut être que bénéfique pour les relations politiques et économiques internationales du Canada dans l'avenir.

Pour cette raison, le Comité croit que le gouvernement fédéral devrait promouvoir davantage les services d'éducation à l'étranger. Pour commencer, nous estimons que le Canada devrait créer des postes de délégués commerciaux qui seraient chargés uniquement du dossier de l'éducation dans des marchés clés. Ces délégués contribueraient à promouvoir les institutions d'enseignement canadiennes, aideraient de



cependant, les EAU étaient le seul pays à ne pas présenter de plaintes relativement au processus de visa en tant que tel. Le bureau des visas d'Abu Dhabi est grand et ne cesse de s'agrandir pour répondre à la demande, et parvient à fournir des services remarquablement efficaces. Les EAU sont un des très rares pays que le Comité a visités ces dernières années où il n'y a pas eu de plaintes à propos du processus de demande et de délivrance de visas.

Le Comité ne croit pas que le Canada devrait maintenant éliminer ses exigences en matière de visas pour les pays membres du CCG. Toutefois, le fait que le Canada ne délivre que des visas d'une durée relativement courte impose un coût administratif tant à nos agents des visas qu'aux dirigeants d'entreprise et aux gouvernements des pays du CCG. Nous ne proposons pas un assouplissement des normes d'examen, mais une analyse coûts-avantages d'un allongement de la durée des visas, à la lumière, notamment, du fait que tant les États-Unis que le R.-U. offrent des visas de plus longue durée.

À notre avis, il n'y a pas de raison d'accorder aux gens d'affaires ou aux étudiants qui viennent au Canada des visas d'une durée différente de ceux que délivrent les autres pays occidentaux industrialisés. Ainsi, nous croyons que le gouvernement du Canada devrait réexaminer sa politique de détermination de la durée des visas en vue de l'harmoniser davantage avec celle appliquée par des pays comme les États-Unis et le R.-U.

## Recommandation 5

Que le gouvernement du Canada examine les avantages et les inconvénients de l'harmonisation de la durée des visas qu'il délivre aux voyageurs provenant de pays membres du CCG avec celle des visas délivrés par les États-Unis. Si cela ne comporte pas de risque important, le Canada devrait offrir des visas de plus longue durée aux requérants agréés, notamment à ceux qui viennent souvent au Canada.

## f) Faire de la promotion des services d'éducation une priorité

Nous sommes d'avis qu'il incombe principalement aux entreprises canadiennes de faire de la prospection dans le monde et de saisir les occasions s'offrant à elles. Le rôle des pouvoirs publics consiste à susciter un climat politique et économique propice aux entreprises. Il ne consiste pas à déterminer quelles entreprises ou industries canadiennes réussiront ou échoueront. Cependant, selon l'expérience que nous avons acquise dans nos voyages dans la région, nous estimons qu'un secteur d'activité en particulier devrait être ciblé pour une intervention politique : les services d'éducation.

S'il est un élément qui est revenu souvent dans nos rencontres avec les pays membres du CCG, c'est l'existence d'énormes possibilités dans la région au chapitre de la



l'absence d'ambassade ou de consulat du Canada sur leur territoire. Au Yémen, par exemple, le défaut d'une présence officielle constitue une importante source de friction avec ce pays. Cette question sera traitée plus à fond ci-dessous.

#### Recommandation 4

**Le gouvernement du Canada devrait accroître ses ressources diplomatiques dans le CCG. La décision d'ouvrir une ambassade ou un consulat ainsi que l'affectation de ressources à ces derniers devraient être fondées sur les possibilités économiques dans le pays en cause, sur son importance politique et sur la promotion du respect des droits de la personne.**

#### e) Visas

Depuis cinq ans, le Comité et son prédécesseur, le Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements, se sont rendus dans plus d'une vingtaine de pays dans le cadre d'un large éventail d'études. Dans presque tous les cas, il était inévitable que soit soulevée la question des visas canadiens. Le voyage du Comité au Moyen-Orient n'a pas fait exception.

Une source de friction avec l'Arabie saoudite et les EAU est le fait qu'avant 2001 le Canada n'exigeait pas de visa pour les visiteurs venant de ces deux pays. Depuis lors, non seulement un visa est exigé, mais encore, selon certaines personnes que nous avons rencontrées dans la région, trop de restrictions limitent les déplacements de ceux qui obtiennent un visa.

Plus précisément, les membres du Conseil de la Choura d'Arabie saoudite estiment que la durée des visas canadiens délivrés aux voyageurs est trop courte par rapport à celle des visas d'autres pays. On nous a dit que si le Canada offre des visas de trois et six mois, les États-Unis délivrent des visas de deux ans, et le R.-U., des visas d'un minimum de six mois à un maximum de cinq ans.

Nous avons appris que l'Arabie saoudite préférerait, idéalement, le rétablissement de la situation d'avant 2001, où aucun visa n'était exigé. Cependant, compte tenu du climat actuel de sécurité accrue, même les membres du Conseil de la Choura ont reconnu que cet objectif était irréaliste. Ils ont proposé que, à tout le moins, le Canada calque la durée de ses visas sur celle des États-Unis, voire, mieux encore, sur celle du R.-U.

Aux EAU, la question qui retient l'attention est le fait que les Émirats exercent des pressions politiques pour obtenir la réciprocité en matière de visa. Les EAU n'exigent pas de visa de la part des voyageurs canadiens et ils estiment que le Canada devrait accorder le même privilège à leurs ressortissants. Cette question mise à part,

Que, lorsqu'ils passeront par l'aéroport de Dubaï ou celui d'un autre pays membre du CCG, les ministres et les hauts fonctionnaires fassent l'effort de prolonger leur séjour d'un jour ou deux pour faire une visite officielle dans des pays de la région.

L'amélioration des relations intergouvernementales avec les pays membres du CCG nécessite plus toutefois que l'augmentation du nombre de visites dans la région. En effet, il est tout aussi important d'inviter au Canada des délégations de gens d'affaires et de représentants gouvernementaux. À cette fin, nous estimons que le Canada devrait, à titre prioritaire, fixer de nouvelles dates pour une visite au Canada du ministre des Affaires étrangères d'Arabie saoudite, le prince Saud, et adresser une lettre au roi d'Arabie saoudite l'invitant officiellement à venir au Canada. Le gouvernement du Canada devrait déployer des efforts semblables pour inviter des dirigeants d'autres pays membres du CCG à venir au Canada eux aussi.

#### **d) Accroître la présence étrangère du Canada dans la région**

Les relations entre pays, qu'elles soient économiques ou politiques, sont fondées sur la communication. L'une des manières les plus efficaces d'établir et de renforcer ces liens de communication, qu'ils soient économiques ou politiques, consiste à passer par la représentation diplomatique officielle.

À cet égard, le Canada est désavantagé dans la région, comparativement aux autres pays du G8, car il y est moins bien représenté. En fait, nous avons appris que le Canada est le seul pays du G8 à ne pas avoir de représentation diplomatique officielle dans tous les pays membres du CCG.

Le Canada est physiquement présent dans trois pays de la région : l'Arabie saoudite, les ÉAU et le Koweït. En plus de ses responsabilités locales, l'ambassade canadienne en Arabie saoudite dessert Bahreïn, Oman et le Yémen; celle du Koweït dessert aussi le Qatar. Les ÉAU sont le seul pays de la région où le Canada a deux bureaux, une ambassade à Abu Dhabi et un consulat à Dubaï. L'ambassade à Dubaï loge aussi un grand centre de traitement des visas, qui sert toute la région, à l'exception de l'Arabie saoudite.

Le manque de ressources diplomatiques nuit aux relations du Canada avec les pays du CCG. Les membres du Comité ont appris que le gouvernement du Qatar ne reconnaît pas les titres de l'ambassadeur canadien chargé du Qatar parce qu'il n'y a pas d'ambassade canadienne dans ce pays. D'autres pays se sont plaints aussi de

au sujet des possibilités et des défis dans la région, nous avons rencontré des hauts fonctionnaires et des hauts dirigeants du monde des affaires, et nos déplacements ont fait l'objet de maints reportages dans les quotidiens tant de langue anglaise que de langue arabe. Comparativement au voyage du Comité, qui à tous égards a été un franc succès, une visite de ministres, voire du premier ministre, aurait sans doute un effet bien plus grand encore.

Le Comité est bien conscient de la possibilité que le vif intérêt suscité par notre voyage dans les pays du CCG soit partiellement attribuable au caractère tout à fait inédit de la présence de parlementaires canadiens. À notre avis, cela en dit très long sur la nécessité pour le Canada d'améliorer sa fiche dans le domaine des voyages à l'étranger. Comme il est dit dans *Vers une meilleure politique commerciale*, nous ne sommes pas insensibles aux préoccupations politiques des gouvernements minoritaires ni à l'empressement de certains médias à accuser des membres du gouvernement de gaspiller les fonds publics. Parallèlement, toutefois, il a été clairement établi que les voyages de représentants gouvernementaux de haut niveau comptent pour beaucoup dans la création de liens économiques plus solides avec des régions comme celle du CCG. Les relations politiques donnent le ton aux relations internationales, y compris les liens économiques.

En fait, d'autres pays industrialisés entretiennent des relations beaucoup plus poussées avec les pays membres du CCG, et ils en retirent des avantages économiques. Ainsi, l'Australie, par exemple, s'est servie des déplacements gouvernementaux pour maximiser son potentiel économique dans la région. Ses représentants profitent de ce que plusieurs pays membres du CCG sont des plaques tournantes et prennent le temps de les visiter lorsqu'elle y transite. La France est un autre exemple de pays qui a pris le temps de cultiver ses relations avec le CCG. Les membres du Comité ont appris que Jacques Chirac avait passé quatre journées complètes durant sa visite présidentielle en Arabie saoudite, ce qui est vraiment beaucoup pour un chef d'État. Il lançait ainsi un important message aux entreprises françaises, qui ont afflué dans ce pays peu de temps après.

À notre avis, l'augmentation de la fréquence des visites officielles dans la région contribuerait à resserrer les liens économiques sans que cela ne soit ni très difficile ni très coûteux à réaliser. Compte tenu que des pays membres du CCG comme les EAU et l'Arabie saoudite sont de plus en plus utilisés comme plaques tournantes du trafic aérien dans le monde, nombre de ministres ou de hauts fonctionnaires y passent régulièrement pour se rendre à des rencontres internationales et en revenir. Le coût d'une nuit supplémentaire pour faire une visite officielle dans un ou deux pays de la région serait négligeable. Le Canada y gagnerait à coup sûr et à peu de frais.



## Recommandation 2

Que le gouvernement du Canada travaille à l'élargissement et à l'approfondissement de son ensemble d'accords de service aérien avec les pays membres du CCG.

c) Accroître la fréquence des voyages dans la région et en provenance de celle-ci

Un des messages le plus souvent entendus par les membres du Comité en visite en Arabie saoudite et aux ÉAU était que, sur le plan politique, le Canada a été largement absent de la région. Comme il est dit plus haut, un certain nombre de gens que nous avons rencontrés en Arabie saoudite ont gentiment critiqué le manque d'engagement du Canada, non seulement dans ce pays, mais aussi au Moyen-Orient en général. On croit aussi en Arabie saoudite que les Canadiens prennent le temps de s'arrêter à Dubaï, mais qu'ils ne vont pas dans le pays le plus grand et le plus puissant de la région sur le plan économique.

Nous estimons, cependant, que cette perception est plus le reflet de la rivalité entre l'Arabie saoudite et les ÉAU que d'une réelle préférence que le gouvernement canadien pourrait avoir pour un pays ou un autre. Lors de notre passage aux ÉAU, nous avons également entendu des critiques voulant que des parlementaires et ministres canadiens passent régulièrement par Dubaï pour se rendre ailleurs dans le monde, mais qu'ils ne prennent même pas le temps de rester un jour ou deux pour visiter le pays, que ce soit à titre officiel ou à titre personnel.

Ces observations n'étaient pas nouvelles pour le Comité, notre voyage au Moyen-Orient ayant été largement motivé par des témoignages semblables entendus à Ottawa. Plusieurs témoins entendus depuis un an ont fait valoir que le manque d'activité du gouvernement canadien en matière de relations internationales nuit à nos perspectives d'affaires à l'étranger.

Comme nous le disons dans notre récent rapport, *Vers une meilleure politique commerciale*, dans de nombreux pays, le commerce et l'investissement sont tributaires des relations internationales, qui ne se limitent pas aux contacts entre les entreprises; mais englobent les contacts entre gouvernements. À cet égard, on lit dans le rapport :

Lorsque le premier ministre, des comités parlementaires ou même des députés pris individuellement se rendent dans d'autres pays, ils montrent que le Canada tient vraiment à multiplier ses liens politiques, sociaux et économiques dans le monde.

Le voyage du Comité au CCG témoigne éloquentement de l'importance de ces visites et des avantages qui peuvent en être tirés. Les membres du Comité ont été chaleureusement et courtoisement accueillis durant tout le voyage. En plus d'obtenir des renseignements



## b) Autres accords officiels

Les accords de coopération économique et les ALE ne sont pas les seuls moyens par lesquels le gouvernement du Canada peut améliorer les relations du pays avec le CCG. Parmi d'autres formules, on compte les accords sur la protection des investissements étrangers (APIE), les accords de service aérien ainsi que les accords en matière de science et de technologie, pour n'en nommer que quelques-unes.

Pendant son séjour en Arabie saoudite et aux EAU, le Comité a régulièrement entendu le message voulant que, de toutes les formules énoncées ci-dessus, un accord de service aérien élargi serait celle dont profiteraient le plus les relations économiques entre le Canada et le CCG. En effet, nous avons appris que le manque de service aérien peut être un sérieux obstacle au resserrement des liens économiques, en rendant plus coûteux et compliqués les déplacements entre les deux pays.

Le Canada a conclu des accords de service aérien avec l'Arabie saoudite et les EAU, et un transporteur aérien assure actuellement une liaison aérienne directe entre le Canada et le CCG. Il s'agit d'Etihad Airways, qui offre trois vols par semaine entre Toronto et Abu Dhabi. Le Comité a été heureux d'apprendre que des progrès sont réalisés dans les transports aériens entre le Canada et le CCG; en effet, à compter d'octobre 2007, le transporteur Emirates Airlines aussi offrira trois vols par semaine entre Dubai et Toronto.

À notre avis, il est clairement dans l'intérêt supérieur du Canada d'établir un service aérien plus fréquent avec le CCG. Non seulement le Canada profiterait d'un accès amélioré à une région prospère, qui s'emploie à devenir une plaque tournante du transport aérien dans le monde, mais encore cela l'aiderait à surmonter un des principaux obstacles à des relations Canada-CCG plus fortes — la distance.

On a répété à maintes reprises aux membres du Comité que les relations personnelles sont essentielles à quiconque veut faire des affaires dans le CCG. On nous a souvent dit aussi que les Canadiens ne prennent pas le temps de cultiver des relations. Le succès en affaires dans le CCG ne peut être obtenu par téléphone ou par courrier électronique; il requiert de fréquents voyages dans la région. Toute mesure que peut prendre le gouvernement du Canada pour supprimer les obstacles aux voyages serait bienvenue.

la plus globale et la plus souhaitable, en définitive. Toutefois, certaines mesures préliminaires peuvent être prises pour consolider les relations en prévision de la négociation d'un accord.

Selon le secrétaire général adjoint du CCG, l'établissement de liens plus étroits entre le Canada et le CCG peut commencer par le simple envoi d'une lettre par le ministre des Affaires étrangères, Maxime Bernier, au secrétaire général du CCG faisant état de l'intérêt du Canada à nouer des relations économiques plus fortes. L'étape suivante serait la négociation d'un accord-cadre économique. Pareil accord décrirait les secteurs où le Canada et le CCG pourraient s'engager d'avantage et jeter les bases d'éventuelles négociations d'un accord de libre-échange. De l'avis du secrétaire général adjoint, la négociation d'un accord-cadre économique serait assez simple et ne nécessiterait sans doute que quelques jours.

Le Comité convient que l'élaboration d'un accord-cadre économique constitue un important premier pas vers l'amélioration des relations économiques du Canada avec le CCG. En plus de mettre le Canada et le CCG sur la voie du resserrément de leurs relations économiques, la conclusion de pareil accord pourrait se faire sans que des pressions indues ne doivent être exercées sur les ressources de négociation du Canada, qui sont mobilisées ailleurs dans le monde. De plus, un tel accord enverrait un message non équivoque au milieu des affaires des deux pays : des liens plus étroits entre le Canada et le CCG sont importants et bénéfiques.

Quant à la possibilité de la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et le CCG, nous estimons que l'expérience acquise avec un accord-cadre économique nous aidera à déterminer si un ALE avec le CCG serait bénéfique. L'économie du CCG est déjà relativement ouverte, des droits de douane de 5 % ou moins étant prélevés sur la plupart des produits. Cependant, si un accord-cadre économique mène à l'instauration de relations économiques telles que l'étape logique suivante serait un ALE, le Canada pourrait alors réévaluer cette option plus tard.

## Recommandation 1

**Que le gouvernement du Canada demande officiellement au Conseil de coopération du Golfe d'amorcer des négociations sur un accord-cadre économique entre les deux parties.**

comme le traitement de l'eau et le dessalement. En outre, nous avons entendu dire qu'une foule de possibilités s'offrent aux Canadiens dans des domaines comme l'éducation et la formation, la santé ainsi que la fabrication et la transformation.

## 6. Resserrement des liens avec le CCG : recommandations

Nous croyons fermement que l'amélioration des liens économiques avec le CCG est dans l'intérêt économique du Canada. La région est prospère, les pays sont stables, la corruption y est limitée et les occasions d'affaires sont innombrables.

Comme il est mentionné plus haut, la plupart de ces occasions concernent des investissements directs dans de grands projets et d'ambitieuses initiatives de développement. Cependant, il importe de répéter que la structure économique du CCG fait de lui un partenaire commercial idéal pour le Canada. Les pays membres du CCG ne disposent pas d'une assise manufacturière solide et n'ont pratiquement pas d'industrie agricole. Le Canada, par contre, est un grand producteur et exportateur agricole qui est à la recherche de marchés pour renforcer son assise manufacturière. De plus, comme ils possèdent ensemble les plus grandes réserves pétrolières mondiales, le Canada et le CCG ont tout intérêt à saisir les occasions qui se présenteront et à coopérer plus étroitement.

Le renforcement des relations politiques et économiques avec le CCG ne requiert pas une refonte de la politique étrangère du Canada ni un redéploiement important des ressources gouvernementales. Nous estimons qu'en ne prenant que quelques simples mesures le gouvernement du Canada peut faire progresser considérablement les relations économiques entre le Canada et le CCG. La politique gouvernementale doit donc atteindre trois objectifs précis : signaler que les relations Canada-CCG sont importantes pour le gouvernement du Canada, faire prendre conscience aux Canadiens des possibilités que recèle ce marché et supprimer les obstacles que doivent surmonter ceux qui veulent faire des affaires dans la région. Les recommandations énoncées ci-dessous constituent un premier pas vers la réalisation de ces objectifs.

### a) Envisager la conclusion d'accords de libre-échange et de coopération économique en bonne et due forme

La manière la plus efficace d'atteindre ces trois objectifs serait sans doute pour le gouvernement du Canada de négocier avec le CCG un accord de coopération économique en bonne et due forme. Le terme « accord de coopération économique » est assez vague; il peut signifier bien des choses, du simple engagement gouvernemental à établir des liens économiques plus étroits jusqu'à un véritable accord de libre-échange. À notre avis, un accord de libre-échange (ALE) constituerait l'option



représentant d'une société d'ingénieurs canadienne nous a dit qu'il refusait régulièrement des contrats parce que son entreprise ne disposait ni du temps ni de la capacité pour accepter toutes les offres qu'il était faites. Il y avait une telle abondance de contrats qu'il a offert de fournir un bureau et garanti du travail à toute entreprise canadienne voulant s'établir à Dubai. Il a ajouté qu'après un mois l'entreprise aurait gagné facilement assez d'argent pour payer elle-même le loyer de son bureau.

Bien que les coûts d'établissement d'une entreprise dans la région soient élevés, notamment pour les petites sociétés, les EAU offrent un autre service susceptible d'aider les entreprises canadiennes à naviguer dans ces eaux inconnues : des chambres de commerce locales. Aux EAU, la structure et le rôle des chambres de commerce diffèrent de ceux des chambres de commerce canadiennes. Les chambres de commerce des EAU jouent un rôle actif d'organisme quasi gouvernemental. Elles ont pour fonctions de promouvoir leur ville et d'agir comme porte-parole du secteur privé auprès du gouvernement. Elles fournissent de l'information et des services et font office de centres de réseautage et de points d'entrée dans l'économie locale. Toutes les entreprises sont tenues d'être membres de leur chambre de commerce locale. Les chambres obtiennent une aide financière de la part du gouvernement, et des représentants de ce dernier siègent à leur conseil d'administration.

Les membres du Comité ont eu l'occasion de rencontrer des représentants de la Chambre de commerce d'Abu Dhabi comme de celle de Dubai. Durant ces rencontres, nous avons appris un autre important rôle que jouent ces organismes : ils accueillent les étrangers qui veulent s'établir aux EAU. Une société canadienne voulant faire des affaires à Abu Dhabi, par exemple, devrait communiquer avec la chambre de commerce locale, qui la dirigerait alors vers des partenaires ou clients appropriés. Comme toutes les entreprises sont tenues d'être membres de la chambre de commerce locale, ces organismes sont donc en mesure de jouer un rôle utile d'intermédiaire auprès d'éventuels investisseurs étrangers.

Étant donné que les EAU, Dubai en particulier, s'emploient à devenir un centre de services, la plus grande partie des occasions d'affaires s'offrant aux entreprises canadiennes dans ce pays sont axées moins sur le commerce et davantage sur les investissements directs et l'établissement d'une présence physique. D'ailleurs, certains des projets de développement en cours ou projetés aux EAU sont vraiment d'une portée et d'une envergure stupéfiantes. Il serait certes impossible de dresser une liste exhaustive des principales occasions d'investissements, mais plusieurs secteurs ont été mentionnés à maintes reprises durant nos rencontres avec des dirigeants du gouvernement et du milieu des affaires.

Le secteur qui vient immédiatement à l'esprit est l'infrastructure. Les possibilités liées à la construction, à l'ingénierie et à la conception sont pratiquement illimitées, qu'il s'agisse de l'infrastructure des transports (routes, chemins de fer, ports et transports aériens), de la conception et de la construction immobilières, des services municipaux



## **b) Les relations du Canada avec les EAU**

Le Canada entretient avec les EAU des relations saines et productives. Sur le plan économique, les relations s'élargissent rapidement. Les exportations canadiennes aux EAU progressent de manière exponentielle (30 % en moyenne par année depuis 2001); et, comme il est dit plus haut, les sociétés des EAU font d'importants investissements dans les secteurs du gaz et du pétrole et des transports maritimes au Canada.

La réaction du Canada aux investissements proposés par Dubai Ports World (DP World) dans les ports nord-américains a de plus engendré un certain nombre de transactions commerciales dans les EAU. Si les propositions d'investissement de DP World dans les ports américains ont fait l'objet d'une forte résistance aux États-Unis, celles de DP World dans les ports canadiens ont, en revanche, été bien accueillies, comme en fait foi le fait que les investissements de DP World ont déjà plus que doublé la capacité du terminal Centerm de Vancouver.

Par ailleurs, le Canada est très présent aux EAU. Quelque 12 000 Canadiens y vivent et 15 entreprises canadiennes y exercent leur activité, soit vingt de plus qu'il y a un an. Le Canada est officiellement représenté par une ambassade à Abu Dhabi et un consulat à Dubai. Le Canada a aussi un important bureau de traitement des visas, qui ne cesse de croître, à Abu Dhabi, qui dessert non seulement les EAU, mais encore tous les autres pays de la péninsule arabique, exception faite de l'Arabie saoudite. Enfin, le Canada y maintient aussi une présence militaire, car les EAU servent de base logistique à ses opérations en Afghanistan.

## **c) Perspectives économiques aux EAU**

Les EAU constituent une mine de possibilités pour les entreprises canadiennes. Comme il est dit plus haut, l'économie de Dubai croît plus vite que celle de la Chine, de l'Inde et de l'Irlande. Qui plus est, les EAU sont libres des grandes difficultés que doivent parfois surmonter les entreprises dans des pays en développement comme la Chine : le climat des affaires aux EAU est stable; il y a peu de corruption; les violations de la propriété intellectuelle ne constituent pas un problème; et il n'y a pas d'exigences relatives aux coentreprises exploitées avec des sociétés locales. Du point de vue canadien, la preuve la plus convaincante de la stabilité dont jouissent les EAU et des possibilités qu'ils recèlent, c'est sans doute le fait que le Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario y fait des investissements. Or les gestionnaires des régimes de retraite n'ont pas l'habitude de faire des investissements risqués.

Les occasions d'affaires aux EAU, et à Dubai en particulier, sont pratiquement illimitées. Lors de leurs déplacements là-bas, les membres du Comité ont eu l'occasion non seulement d'observer de première main la croissance, mais encore de parler à des entrepreneurs canadiens exerçant leur activité dans la région. Par exemple, un

Une bonne partie de la richesse des EAU provient des efforts des travailleurs étrangers. Bien que les EAU comptent 4 millions d'habitants, seulement une petite fraction d'entre eux sont des Émiriens. Les étrangers représentent plus de 80 % de la population. Les EAU contiennent donc une remarquable diversité. De plus, compte tenu de la nécessité pour le pays de recourir à des travailleurs et à des investisseurs étrangers, qui ne peuvent pas devenir citoyens émiriens, les EAU sont beaucoup plus tolérants envers la culture et les valeurs occidentales que la plupart des autres pays membres du CCG.

Non seulement les EAU sont riches, mais encore leur économie croît à un rythme effréné. En 2006 seulement, l'augmentation du PIB a atteint 13 %. Qui plus est, contrairement à l'Arabie saoudite, les EAU ne sont pas complètement tributaires de la production pétrolière et des prix élevés du pétrole comme moteurs de leur économie. Si le pétrole reste indéniablement un facteur important pour l'économie des EAU — le pays compte parmi les principaux producteurs et exportateurs de pétrole —, les activités non pétrolières représentent 70 % de la production économique nationale.

La plus grande partie de l'activité économique aux EAU est concentrée dans les deux plus grands des sept émirats, Abu Dhabi et Dubai. Abu Dhabi est de loin le plus grand des deux, représentant 85 % du PIB total des EAU. Il est aussi celui qui fournit le plus de pétrole.

Pour sa part, Dubai a très peu de pétrole, mais s'est acquis une notoriété internationale en se hissant parmi les villes du monde les plus dynamiques et qui croissent le plus rapidement. Son économie est axée sur le secteur des services, qui représente 75 % de l'économie de l'émirat. En fait, Dubai s'emploie à devenir un centre de foires et d'expositions commerciales. L'émirat est déjà considéré comme une porte d'entrée dans la région et ambitionne de devenir un centre de services en matière commerciale et financière, de commerce de détail, de tourisme, de logistique et de transports pour des clients du monde entier.

Les membres du Comité qui ont visité les EAU peuvent en témoigner : il est difficile d'exagérer le niveau d'activité économique, d'investissement et de mises en chantier dans le pays, et ce, à Dubai en particulier. Des douzaines de grands projets de construction et d'investissement sont en cours de réalisation dans cet émirat et ils sont d'une telle envergure que n'importe lequel d'entre eux ferait les manchettes nationales au Canada. On se plait d'ailleurs à dire à Dubai que le quart des grues du monde entier s'y trouvent actuellement; c'est tout dire. Nous avons également appris que le PIB de Dubai croît plus vite que celui de la Chine, de l'Inde et de l'Irlande.

Toutefois, les membres du Comité ont entendu dire que le Canada était absent de ce dossier. Pendant que des pays comme l'Australie sont en train d'établir une forte présence dans le secteur des services d'éducation, les membres du Conseil de la Choura ont informé le Comité que l'Arabie saoudite n'a pas discuté du dossier de l'éducation avec le Canada depuis cinq ans.

Quatre autres secteurs de services ont été fréquemment désignés comme étant des domaines présentant de solides possibilités d'investissement aux entreprises canadiennes : le secteur financier, les assurances, les télécommunications et les services médicaux. Les membres du Comité ont appris que le secteur des assurances, notamment, est une industrie en croissance rapide. S'élevant actuellement à quelque 137 millions de dollars, la valeur du secteur des assurances devrait passer à plus de 2 milliards de dollars d'ici deux ans seulement. En outre, le risque de l'établissement d'une entreprise dans ces secteurs a diminué de façon appréciable. Comme il est dit plus haut, les modifications apportées récemment aux lois sur l'investissement en Arabie saoudite permettront à toute société canadienne de reporter ses pertes subies dans les premières années de l'établissement de sa présence dans le pays.

## 5. Les Emirats arabes unis

### a) Economie

Les EAU sont, de loin, le pays le plus riche du CCG et l'un des plus riches du monde. Le PIB des EAU ne constitue certes qu'une fraction de celui de l'Arabie saoudite, mais leur PIB par habitant est très largement supérieur à celui de celle-ci et dépasse de façon appréciable celui des autres pays de la région. En 2006, le PIB par habitant des EAU a atteint 49 700 \$ US, contre 43 800 \$ US aux États-Unis et 35 700 \$ US au Canada.

Les EAU sont un pays relativement jeune. Ils ont été créés au début des années 1970 par l'union de sept Emirats dont le plus grand est, et de loin, Abu Dhabi. Depuis lors, le pays a profité d'un bon leadership et de la stabilité politique, se transformant en un des pays les plus riches du monde.



L'Arabie saoudite a accru sa participation aux affaires régionales et internationales depuis quelques années, offrant ainsi une autre tribune pour le rétablissement des relations canado-saoudiennes. Motivée surtout par le ton plus belliqueux de l'Iran et la possibilité qu'il se dote de l'arme nucléaire, l'Arabie saoudite cherche à exercer une influence stabilisatrice dans la région. Elle a résolu de jouer un rôle plus actif dans le processus de paix au Moyen-Orient et s'est engagée à accroître son aide au développement au Yémen afin de stabiliser davantage ses frontières.

### **c) Perspectives économiques en Arabie saoudite**

Puisque son économie est en plein essor, que sa société connaît l'opulence et que des centaines de milliards de dollars d'investissements y sont prévus ou en cours de réalisation, l'Arabie saoudite offre des perspectives économiques considérables aux entreprises canadiennes. Ainsi, le pays, comme la région en général, cherche à attirer des investissements directs étrangers et de l'expertise venant de partout dans le monde. Les projets d'investissement présentent d'énormes possibilités pour les entreprises canadiennes soucieuses de décrocher des contrats de construction, d'approvisionnement et de conception et de s'établir dans la région comme fournisseurs de services.

Même si l'Arabie saoudite est largement perçue comme un pays prospère possédant de riches réserves pétrolières, les possibilités économiques dans ce pays sont généralement méconnues. On nous a dit que cela était attribuable en partie au fait que les Saoudiens ne sont guère portés à l'autopromotion et en partie au fait que le Canada n'est pas vraiment présent dans la région.

Un des secteurs présentant le plus de possibilités en Arabie saoudite est l'infrastructure, notamment celle des transports. En effet, les membres du Comité ont appris que l'Arabie saoudite consacra entre 100 et 200 milliards de dollars d'ici dix ans à des projets d'infrastructure. Cela comprend la construction de routes et d'un réseau de chemins de fer, l'agrandissement de la capacité des transports aériens et des projets concernant les services municipaux comme le dessalement de l'eau de mer.

Un autre domaine qui présente d'énormes possibilités en Arabie saoudite concerne les services d'éducation. Le système d'éducation saoudien est largement concentré sur les études religieuses qui, nous a-t-on dit, représentent sept cours sur dix à tous les niveaux. Compte tenu en plus de la croissance démographique rapide, on remarque une très forte demande de nouvelles écoles et d'établissements de formation spécialisée. Durant notre rencontre avec le conseiller spécial du ministre du Commerce et de l'Industrie, nous avons appris que l'Arabie saoudite a entrepris la construction de nouvelles écoles au rythme d'une par jour pendant vingt ans. Elle construira 18 nouvelles universités et accordera des licences à 82 universités privées au cours des trois années à venir. On estime que 150 milliards de dollars seront dépensés d'ici dix ans en éducation seulement.



## b) Les relations du Canada avec l'Arabie saoudite

Si les liens économiques entre le Canada et l'Arabie saoudite sont de plus en plus nombreux, nous avons appris que, dans l'ensemble, les relations entre les deux pays ne sont pas très stables. Cela, nous a-t-on dit, s'explique de deux façons : d'abord, il n'y a pas de contacts politiques entre les deux pays; ensuite, on croit, en Arabie saoudite, que les attentats du 11 septembre aux États-Unis ont causé un mouvement de ressac public à l'encontre de l'Arabie saoudite; il y a, de plus, l'affaire William Sampson ainsi qu'une préoccupation générale à propos de la condition féminine et des préoccupations relatives aux libertés sociales et religieuses et aux droits de la personne.

Le Comité n'est évidemment pas en mesure de faire des observations sur les questions sociales et religieuses, mais il s'inquiète du manque de contacts politiques entre les deux pays. À notre avis, cette situation mène à l'incompréhension, perpétue la méfiance et nuit à l'établissement de liens économiques plus étroits. Un témoin a fait valoir que, dans ses relations avec l'Arabie saoudite, le Canada ne devrait pas porter de jugements sur la culture de ce pays et qu'il devrait plutôt se préoccuper que de ses propres intérêts. Plus particulièrement, ce témoin a souligné que les intérêts du Canada en Arabie saoudite étaient de deux ordres : rechercher les bénéfices économiques mutuels et promouvoir la paix et la stabilité au Moyen-Orient.

En ce qui concerne les contacts politiques, nous avons été surpris d'apprendre que notre voyage en Arabie saoudite était la première visite d'un groupe de parlementaires canadiens dans ce pays depuis quatre ans. Avant cela, le plus récent voyage remonte à 2003, lorsque le Comité permanent des affaires étrangères de la Chambre des communes s'est rendu dans ce pays dans le cadre d'une étude sur l'islam. À l'exception de funérailles d'État tenues en 2005, la dernière fois qu'un ministre canadien a foulé le sol d'Arabie saoudite était il y a sept ans.

Le nombre de visites de délégations saoudiennes au Canada est tout autant préoccupant. Nous avons appris que le roi d'Arabie saoudite avait tenté de visiter le Canada à deux reprises récemment, soit à l'été 2005 et, plus près de nous, à la fin de 2006. Chaque fois, ces voyages ont été annulés du côté canadien. Cela a fait croire en Arabie saoudite que le Canada ne souhaitait pas renforcer les liens entre nos deux pays, ce qui, comme nous l'avons appris, a porté préjudice aux relations économiques entre les deux pays.

Néanmoins, les membres du Comité ont constaté certains signes plus encourageants en matière de relations entre le Canada et l'Arabie saoudite. Pendant que le Comité était en Arabie saoudite, une délégation d'éminents gens d'affaires saoudiens s'app préparait à faire un voyage d'affaires au Canada, la première visite du genre en cinq ans. En outre, le ministre des Affaires étrangères du Canada, l'honorable Peter McKay à l'époque, avait alors invité son homologue d'Arabie saoudite à venir au Canada. Bien que ce voyage ait été reporté en raison d'un conflit d'horaires, nous avons appris que cette invitation du gouvernement canadien avait été bien accueillie.

Le Royaume d'Arabie saoudite est le pays dominant de la péninsule arabe. Il n'est pas que le plus peuplé et le plus vaste, il est aussi la principale force économique de la péninsule. À elle seule, l'Arabie saoudite représente 55 % du PIB de la région. Elle

## a) Économie

### 4. L'Arabie saoudite

Ces caractéristiques font du CCG un excellent partenaire commercial pour le Canada. Les produits manufacturés et agroalimentaires constituent une part considérable des exportations canadiennes. Il existe des possibilités évidentes de commerce bilatéral de biens et services dans les domaines liés au gaz et au pétrole. De plus, les membres du Comité ont appris que la région a un faible pourcentage de produits fabriqués aux États-Unis, mais qu'elle hésite parfois à commercer directement avec les États-Unis. Comme il fait partie de l'espace économique nord-américain, le Canada est considéré comme un endroit où on peut trouver les mêmes produits sans devoir assumer le coût politique engendré par l'achat direct aux États-Unis.

De façon générale, les possibilités s'offrant aux entreprises canadiennes dans le CCG concernent surtout l'investissement direct et l'établissement d'une présence commerciale dans la région. Cependant, cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de possibilités d'accroissement du commerce, notamment dans des secteurs comme l'agriculture et les biens manufacturés. Le CCG est certes un grand et riche marché, mais son assise manufacturière et sa capacité de production agricole sont limitées. En conséquence, il se sert de ses revenus pétroliers pour importer des denrées et des produits manufacturés d'ailleurs dans le monde.

Même à l'extérieur des pays que nous avons visités, il y a d'énormes possibilités économiques, notamment sur le plan des investissements. La croissance démographique et économique soutenu doppe fortement les besoins en infrastructures (hôpitaux, écoles, routes et autres services municipaux) dans toute la région. En outre, des pays comme Bahreïn, le Qatar et le Koweït réalisent également d'importants investissements dans les entreprises afin de devenir des centres commerciaux et financiers mondiaux.

S'ajoute à l'attrait du marché le fait que, comme il est dit plus haut, le CCG connaît un essor économique sans précédent couit élevé du pétrole est à l'origine d'énormes excédents budgétaires et de dépenses publiques considérables dans toute la région. À titre d'exemple, les membres du Comité ont appris qu'en Arabie saoudite l'excédent budgétaire s'est élevé à quelque 55 milliards de dollars en 2006, ce qui ne comprend pas les milliards de dollars d'investissements réalisés cette année-là dans l'infrastructure. Aux ÉAU, les possibilités d'investissement et de commerce sont plus diversifiées et, sans doute, plus grandes encore.

Le Canada exporte un large éventail de produits au CCG, les biens manufacturés composant le gros des exportations de marchandises. L'équipement et l'outillage (y compris les biens électroniques et électriques), les véhicules et pièces automobiles, les véhicules et pièces aéropatiales ainsi que les instruments spécialisés ont formé environ la moitié des exportations totales en 2006. Venaient ensuite les produits agricoles et produits forestiers (bois d'œuvre, pâte et papiers) comptaient pour quelque 9 % des exportations, tout comme les produits minéraux, le fer et l'or en tête.

Par ailleurs, les importations canadiennes provenant du CCG se composent presque exclusivement de pétrole brut et de produits pétroliers raffinés. Le pétrole brut représente 78 % des importations canadiennes et les produits raffinés, 16 %. Le Canada n'a importé que deux autres produits dont la valeur était supérieure à 10 millions de dollars en 2006, soit du mélange 1:1 d'oxyde de diéthyle et d'éthanol et de l'aluminium brut.

Si on exclut les données relatives au commerce de marchandises, nous ne disposons que de peu de renseignements sur les relations économiques du Canada avec le CCG. Le Canada fait bien des investissements dans la région, mais le nombre d'investisseurs est si petit que les données sur l'investissement direct à l'étranger (IDE) du Canada ne sont pas rendues publiques afin de protéger la confidentialité des entreprises. Pareille situation ne se produit que lorsque les investisseurs sont si peu nombreux que la publication des données pourrait révéler la valeur des investissements de chacune des entreprises.

Nous disposons, toutefois, de données sur la valeur de l'investissement direct des pays membres du CCG au Canada. Cet IDE totalisait quelque 92 millions de dollars en 2005, chiffre qui n'a presque pas changé depuis cinq ans. Cependant, le Comité a appris que les plus récentes données sur l'IDE au Canada ne comprennent pas encore un certain nombre d'importants investissements récents. La société Dubai Ports World investit dans des ports canadiens à Vancouver et peut-être ailleurs au Canada, alors que des sociétés canadiennes du secteur de l'énergie, soit Centurion Energy et North Rock Resources, ont été depuis peu acquises par des sociétés des EAU. Ces acquisitions ajouteront des milliards de dollars à la valeur de l'IDE des États arabes au Canada.

### 3. Possibilités de resserrement des liens économiques avec le CCG

L'augmentation considérable du commerce Canada-CCG ces dernières années, ainsi que les investissements du CCG au Canada, témoignent incontestablement du fait que la région présente un énorme potentiel inexploité pour le Canada et les entreprises canadiennes. Le CCG constitue un grand et riche marché. Les gouvernements de la région sont stables, le climat d'investissement est favorable, les restrictions aux investissements étrangers sont limitées et la région fait bon accueil aux échanges commerciaux et aux investissements étrangers.



exportations de marchandises canadiennes au CCG dépasse l'augmentation des exportations vers des marchés en progression rapide comme la Chine, le Mexique et le

De même, le CCG aurait été la 20<sup>e</sup> source d'importations du Canada en importance en 2006. Comme avec les exportations, le taux de croissance des importations du CCG est nettement plus élevé que celui des importations en provenance de la plupart des autres pays. De toutes les principales sources d'importations du Canada, seuls la Chine, l'Algérie et le Pérou ont connu une hausse plus rapide que les États arabes depuis 2001.

Non seulement le commerce de marchandises du Canada avec le CCG augmente-t-il rapidement, mais encore il est largement reconnu que la valeur réelle des échanges de marchandises entre le Canada et le CCG est sous-évaluée de façon marquée. En règle générale, la qualité des données relatives aux exportations dans le monde souffre de problèmes de mesure en raison du transbordement des marchandises. Le transbordement se produit lorsque des biens ou des services sont expédiés à leur destination finale en passant par un point intermédiaire. Les données relatives aux exportations sont recueillies selon la destination connue des produits et non selon leur destination finale prévue. Par conséquent, le chiffre des exportations vers des pays de transit est souvent surevalué par rapport aux véritables destinataires.

Le transbordement constitue une question importante quand il s'agit de mesurer exactement le commerce du Canada avec le CCG. Bien que les tendances générales du commerce Canada-CCG soient considérées comme fiables, sa valeur pécuniaire précise ne l'est pas. Par exemple, les membres du Comité se sont fait dire que les voitures Crown Victoria fabriquées au Canada sont très populaires en Arabie saoudite, mais qu'il n'existe aucune donnée officielle témoignant de la vente d'une seule Crown Victoria dans ce pays parce que ces voitures sont toutes transbordées aux États-Unis avant d'être acheminées en Arabie saoudite<sup>3</sup>. On estime que la valeur de ces voitures ajouterait à elle seule 1 milliard de dollars au bilan officiel des exportations canadiennes dans la région.

L'Arabie saoudite et les EAU représentent la plus grande partie des échanges commerciaux du Canada avec le CCG. Au chapitre des exportations, les EAU sont le principal partenaire commercial du Canada au sein du groupe, comptant pour tout juste un peu moins de la moitié des exportations canadiennes de marchandises au CCG en 2006. Ensemble, les exportations aux EAU et à l'Arabie saoudite ont constitué près de 83 % des exportations canadiennes au CCG cette année-là. Quant aux importations, c'est l'Arabie saoudite qui domine, avec 84 % des importations de marchandises de la région en 2006.

3 Les voitures fabriquées au Canada restent un produit populaire dans la région. À plusieurs occasions, des gens que nous avons rencontrés en Arabie saoudite ont dit craindre que Ford du Canada Limited ne songe à mettre fin à la fabrication du modèle Crown Victoria. Ils nous ont demandé de faire du lobbying auprès de la société pour que cela ne se produise pas.



L'un des écueils plus terre-à-terre à la conclusion des négociations d'ALE du CCG, est le fait que les pays membres du groupe n'ont pas tous les mêmes intérêts. Ce facteur n'a pas seulement retardé la conclusion des négociations de libre-échange, il a aussi poussé deux pays, Bahreïn et Oman, à sortir du cadre du CCG pour négocier des ALE bilatéraux avec les États-Unis.

Ces accords ne sont pas sans causer beaucoup de tension au sein du CCG. L'Arabie saoudite soutient que ces ALE bilatéraux violent les dispositions de l'union douanière du CCG du fait que Bahreïn et Oman ne les ont pas négociés par le truchement du CCG. Elle a souligné que les produits américains peuvent être importés en franchise lorsqu'ils passent par Bahreïn, mais qu'ils sont frappés de droits de douane de 5 % s'ils sont importés directement, ou par le truchement des EAU, par exemple. Cela compromet le principe même de tarif externe commun que la région a tenté d'établir. D'aucuns se demandent pourquoi les États-Unis cherchaient, de manière implicite, à diviser les pays membres du CCG.

Cependant, le CCG s'emploie à réaffirmer sa position voulant que les États du Golfe doivent négocier collectivement des accords de libéralisation des échanges. Bahreïn a récemment songé à conclure un accord de libre-échange avec la Thaïlande, mais ces pourparlers ont été rompus, les autres membres du CCG ayant fait valoir que toutes négociations de libre-échange doivent être entreprises par les États membres du CCG agissant de concert.

## 2. Les relations du Canada avec le CCG en matière de commerce et d'investissement

Les relations économiques entre le Canada et le CCG sont certes limitées à l'heure actuelle, mais elles croissent rapidement. Selon Statistique Canada, si le commerce de marchandises a stagné durant la plus grande partie des années 1990, les exportations et les importations se sont en revanche fortement accélérées au début de la présente décennie. S'élevant à 1 milliard de dollars en 1999, le commerce import-export bilatéral a atteint un niveau sans précédent de 3,6 milliards de dollars en 2006; il a ainsi plus que triplé en sept ans seulement. Ce chiffre de 3,6 milliards de dollars se divise à peu près également entre les exportations et les importations. Les exportations canadiennes vers la région en 2006 se sont établies à 1,6 milliard de dollars, et les importations, à 2 milliards de dollars.

Ainsi, considéré comme une seule entité économique, le CCG se serait classé au 15<sup>e</sup> rang dans le monde comme destination des exportations canadiennes en 2006 (au 10<sup>e</sup> si l'UE était considérée comme une seule entité). Toutefois, des 14 pays où les exportations canadiennes ont été plus élevées, seule l'Inde a dépassé le CCG sur le plan de la hausse des exportations canadiennes depuis cinq ans. La croissance des

CCG ont supprimé les droits de douane sur tous les échanges entre eux; ils ont institué un tarif extérieur commun (TEC); enfin, ils ont autorisé le libre déplacement des capitaux au sein du groupe. L'élaboration de plans d'intégration économique devrait se poursuivre dans les années à venir. Nous avons appris que le CCG travaille actuellement à l'instauration d'un marché commun; on s'attend à ce que d'ici la fin de 2007 toutes les personnes et tous les biens des pays membres du CCG jouissent du traitement national au sein du groupe. En outre, des plans ont été arrêtés pour créer une monnaie commune d'ici 2010, bien que nous ayons appris que le Koweït et Oman ont, pour des raisons politiques, choisi de ne pas adhérer pour le moment à ce projet de monnaie commune.

En plus des mécanismes d'intégration officiels, les pays membres du CCG travaillent sur l'amélioration plus directe des liens régionaux, au moyen de projets d'infrastructure communs et d'autres projets de développement. Par exemple, le CCG étudie la possibilité de construire des lignes ferroviaires reliant les six pays.

## 1. Commerce extérieur et politique d'investissement du CCG

Le CCG est un marché relativement ouvert. Il s'emploie activement à attirer des investissements directs étrangers (IDE) et à maintenir un tarif externe commun modéré. Pour la plus grande partie des produits, les droits de douane ne s'élèvent qu'à 5 %, mais comme la région ne possède pas d'assise manufacturière importante, les biens servant d'intrants à la production peuvent être importés en franchise.

Aux termes de l'union douanière du CCG, les pays membres ont droit à un certain nombre d'exceptions aux droits de douane de 5 %, chacun d'entre eux pouvant prélever des droits plus élevés ou plus bas, selon leurs priorités de politique intérieure. Bien que les exceptions soient différentes d'un pays à l'autre, des droits de douane plus élevés s'appliquent généralement aux produits interdits ou désapprouvés par l'islam, comme le porc, l'alcool et le tabac. Parfois, des droits de douane supplémentaires sont prélevés sur les marchandises qui concurrencent des produits agricoles locaux. À l'inverse, certains pays membres du CCG, dont les sols sont plutôt ingrats, offrent l'accès en franchise à des denrées alimentaires de base.

Le CCG considère comme hautement prioritaire la conclusion d'accords de libre-échange avec des pays tiers. Il est d'ailleurs au beau milieu d'une ambitieuse série de négociations avec plusieurs pays et groupements régionaux, y compris la Chine, l'Inde, l'UE, le Japon, l'Australie, le Marché commun du cône sud (Mercosur), la Jordanie, la Turquie, la Nouvelle-Zélande, Singapour et, plus récemment, la Corée du Sud. Cependant, le CCG a décidé d'obtenir des résultats mitigés dans ce domaine. Il a certes conclu un accord de libre-échange (ALE) avec la Syrie en 2005 et il est sur le point d'en conclure un avec la Nouvelle-Zélande. Toutefois, les négociations avec l'UE, qui devraient se conclure en 2007, ont été reprises il y a plus de 20 ans et n'ont pas encore abouti.

Les membres du Comité ont entendu dire à maintes reprises que les gens d'affaires canadiens ne doivent jamais sous-estimer le prix que peuvent représenter ces différences culturelles. La culture arabe et le milieu des affaires sont amicaux et accueillants, mais restrictifs selon les critères canadiens. En fait, nous avons rencontré nombre de gens d'affaires étrangers exerçant leur activité en Arabie saoudite ou ailleurs dans la région qui conservent une résidence à Dubai, de loin la ville la plus libérale de la péninsule arabique, où ils logent leur famille et retournent le week-end.

D'ailleurs, les EAU, Dubai notamment, s'emploient activement à modifier l'image de la péninsule arabique au Canada et dans le reste du monde occidental. Les EAU sont en train de se forger une réputation internationale comme centre d'affaires et plaque tournante ainsi que comme destination de vacances — un nombre croissant d'importants événements sportifs internationaux ont lieu dans le pays; une multitude de centres commerciaux et de complexes de divertissement y sont construits; enfin, pas moins d'une demi-douzaine de musées de classe mondiale (y compris un musée créé en partenariat avec le Louvre) sont en construction à Abu Dhabi. Ainsi, la façon dont on perçoit les EAU change, ce qui va forcément faire évoluer l'image de la région dans son ensemble au Canada.

## B. Le Conseil de coopération du Golfe

Six des sept pays de la péninsule arabique sont membres du Conseil de coopération des Etats arabes du Golfe, que l'on appelle aussi Conseil de coopération du Golfe (CCG). Seul le Yémen, de loin le pays le plus pauvre de la région, ne fait pas partie du CCG, bien qu'il participe à certaines de ses activités.

Le CCG est un organisme d'intégration régional, qui ressemble un peu à l'Union européenne. Créé en 1981, il a pour objectifs principaux :

[...] réaliser la coordination, l'intégration et l'inter-connexion entre les Etats membres dans tous les domaines afin d'atteindre l'unité; approfondir et renforcer les relations, les rapports et la coopération qui existent dans divers domaines entre les peuples concernés; formuler des règles harmonisées dans divers secteurs (affaires économiques et financières, agriculture, industrie, commerce, douanes, communications, éducation, culture, santé, affaires sociales, information, tourisme et matières législatives et administratives); stimuler les progrès scientifiques et technologiques dans divers domaines; créer des centres de recherche scientifique et formuler des projets communs; encourager la coopération avec le secteur privé<sup>2</sup>.

Peu de temps après l'établissement du CCG, le territoire régi par le Conseil est devenu une zone de libre-échange. Durant les 20 années suivantes, toutefois, seuls des progrès modestes ont été réalisés sur le plan de l'intégration économique. Cela a changé en 2003 lorsque les six pays ont convenu de former une union douanière : les pays membres du



Dans la péninsule arabe, il n'y a en réalité que très peu d'instabilité politique ou de violence. Les régimes gouvernementaux sont solides, les frontières sont sûres, les relations entre pays de la péninsule sont excellentes et les conflits internes sont rares. Ce n'est qu'au Yémen qu'il y a une résistance active au gouvernement national, et même cette résistance est isolée dans les montagnes du Nord et n'inquiète pas pour le moment la plupart des Yéménites.

Il est, à notre point de vue, bien malheureux que la péninsule arabe soit associée à l'instabilité politique. Le conflit en Iraq et les relations entre l'Iran et l'Occident qui se dégradent jettent une ombre sur le monde arabe tout entier, et influent sur la façon dont nombre d'Occidentaux perçoivent des pays stables comme le Qatar, le Koweït ou les EAU. Dans la plupart des cas, la seule menace d'instabilité pesant sur la péninsule arabe réside dans les contrecoups éventuels d'événements externes comme le passage à un nationalisme plus belliqueux en Iran.

On ne peut nier l'existence dans la péninsule arabe de l'extrémisme religieux et d'un courant anti-occidental. L'Arabie saoudite, par exemple, souffre d'être désignée comme le pays d'origine des terroristes responsables des attaques du 11 septembre 2001 contre les Etats-Unis.

Cependant, les actes d'une poignée d'individus ne sont pas représentatifs de l'état d'esprit qui règne en Arabie saoudite ni dans le reste de la région. On trouve des cellules terroristes et des extrémistes islamistes partout dans le monde, y compris en Europe et en Amérique du Nord. Ces individus ne sont pas plus le reflet des pays où ils vivent que de la vaste majorité des fidèles qu'ils prétendent représenter.

En fait, les gouvernements de la péninsule arabe ont montré leur volonté de coopérer avec le monde occidental et de forger avec lui des liens économiques plus étroits. La péninsule connaît l'une des meilleures périodes de croissance économique de son histoire. Il ne serait certes pas dans l'intérêt de pays de la région de soutenir des groupes et des activités terroristes anti-occidentaux.

Si les préoccupations des Canadiens quant au risque d'instabilité politique dans la péninsule arabe sont largement exagérées, on ne peut en dire autant de leur perception des différences en matière de pratiques culturelles et d'observation religieuse. Les principes de l'islam dominent la vie de tous les jours dans la plus grande partie de la péninsule arabe. Cela s'applique particulièrement à l'Arabie saoudite, le pays le plus traditionaliste de la région sur le plan religieux. Les membres du Comité ont pu constater que, pour quiconque a grandi dans une société pluraliste occidentale, les différences culturelles — les restrictions quant à l'observation religieuse, aux activités pouvant être exercées par les femmes et à leur tenue vestimentaire, à l'accès aux activités sociales, etc. — sont aussi marquées que les occasions d'affaires sont nombreuses.



Non seulement la péninsule arabique connaît-elle une croissance démographique rapide, mais encore elle est au beau milieu d'une période d'essor économique qui, dit-on, est sans précédent dans son histoire. Les prix élevés du pétrole de ces dernières années ont fortement dopé la croissance et la prospérité économiques dans ces pays, d'autant que les redevances pétrolières et les revenus connexes constituent la part du lion de leurs recettes budgétaires.

Leurs coffres étant pleins à ras bord, les gouvernements ont les moyens de s'attaquer à une série de problèmes touchant leur économie. Si les pressions exercées par la croissance démographique et l'intégration économique régionale (dont il sera question plus bas) comptent parmi les plus importants de ces problèmes, il reste que le principal d'entre eux est la place excessive qu'occupe le pétrole dans l'économie de toute la région. L'activité économique dans la péninsule arabique est très cyclique, fluctuant en fonction des variations du prix du pétrole. Dans nombre de ces pays, par conséquent, la manne des redevances est investie ailleurs que l'extraction et le transport du pétrole afin de diversifier l'économie et d'atténuer la dépendance envers le pétrole. Ainsi, dans toute la région, des centaines de milliards de dollars sont maintenant investis dans des secteurs comme l'infrastructure, le tourisme, le commerce et les services commerciaux.

## 2. Surmonter les défis et la perception négative de la région

Les membres du Comité qui sont allés dans la péninsule arabique ont été frappés par l'abondance des occasions d'affaires que présente la région. Compte tenu des centaines de milliards de dollars d'investissements prévus et proposés dans la région au cours des prochaines années, si les entreprises canadiennes devaient profiter ne serait-ce que d'une petite fraction de ces investissements, voire des échanges de services ou de matériel connexes, les retombées sur l'économie canadienne seraient considérables.

Cependant, pour que cela se produise, les Canadiens doivent surmonter leurs craintes de faire des affaires dans ces pays. Il va sans dire que la péninsule arabique souffre d'un problème d'image dans une bonne partie du monde occidental. En fait, nombre d'entreprises canadiennes hésitent à envisager des occasions d'investissement et de commerce là-bas parce que la région est considérée comme dangereuse et qu'on y associe d'emblée instabilité politique, absence de libertés religieuses, violations des droits de la personne, restrictions sociales et économiques imposées aux femmes et extrémisme islamique.

Dans bien des cas, l'idée que les Canadiens se font de la péninsule arabique est inexacte, notamment en ce qui concerne la violence, l'extrémisme religieux et l'instabilité politique. Cette perception n'est pas fondée sur la situation dans la péninsule arabique en tant que telle; elle est plutôt largement attribuable à la proximité de pays vraiment instables comme l'Iran, l'Iraq et la Syrie.

### 1. Survol de la région

La péninsule arabique est une région presque entièrement désertique située au Moyen-Orient et bordée à l'ouest par la mer Rouge, à l'est par le golfe Persique et le golfe d'Oman, au nord par la Jordanie et l'Iraq, et au sud par le golfe d'Aden et la mer d'Arabie. On considère que sept pays forment la péninsule arabique : l'Arabie saoudite, les Emirats arabes unis, le Yémen, Oman, le Qatar, le Koweït et Bahreïn.

La péninsule arabique est une région revêtant une grande importance religieuse, culturelle et géopolitique. Elle est non seulement le point central du monde islamique — les deux villes saintes, la Mecque et Médine, sont toutes deux situées dans ce qui est devenu le Royaume d'Arabie saoudite —, mais encore elle constitue un important acteur économique, compte tenu de ses abondantes réserves pétrolières. En effet, quelque 22 % de la production mondiale de pétrole vient de la péninsule arabique, qui possède les plus importantes réserves mondiales connues de pétrole brut classique.

Largelement découverte dans les années 1930, cette abondance énergétique s'est traduite par une remarquable transformation économique dans un laps de temps relativement court dans la plupart des pays de la région. L'Arabie saoudite, par exemple, est passée du chameau à la Cadillac en une seule génération. La production économique totale de la région, corrigée en fonction du pouvoir d'achat, s'est élevée à quelque 631 milliards de dollars US en 2006, ce qui équivalait au produit intérieur brut (PIB) de la Turquie, la 14<sup>e</sup> économie en importance dans le monde (en incluant l'UE, mais non chacun de ses membres).

Aujourd'hui, la péninsule arabique compte environ 61,5 millions d'habitants, soit à peu près autant qu'en Italie ou au Royaume-Uni (R.-U.). Toutefois, contrairement à celle du R.-U. et de l'Italie, la population de la péninsule arabique croît rapidement. Par le jeu d'un taux de natalité élevé et de l'arrivée d'un nombre croissant de travailleurs étrangers, la population augmente rapidement et se compose d'une importante proportion de jeunes. À l'exception de Bahreïn, où la croissance démographique est plus faible qu'ailleurs dans la région, la population est en forte augmentation, comme en font foi un taux de croissance annuel de 2,1 % en Arabie saoudite, et celui de 4 %, aux EAU. En comparaison, la croissance démographique au Canada s'établit à quelque 0,86 % par année, ce qui signifie que même en Arabie saoudite, la population augmente plus de deux fois plus vite que chez nous.



Au demeurant, les gens d'affaires ne partagent pas l'opinion de ceux qui ne voient dans les déplacements de représentants de la classe politique qu'un gaspillage de ressources. Les associations d'entreprises et les chefs d'entreprise ont maintes fois réclamé notre aide, affirmant qu'une plus grande présence des hauts fonctionnaires et des élus canadiens à l'étranger entraînerait une amélioration des échanges commerciaux et des investissements du Canada dans le monde.

Or, c'est entre autres par le resserrement des liens politiques qu'on jette les bases d'une multiplication des échanges et des investissements. Dans bien des pays, ceux-ci reposent sur des rapports de gouvernement à gouvernement et non seulement d'entreprise à entreprise. Ainsi, des contacts fréquents de gouvernement à gouvernement, sur le plan politique ou sur le plan de l'exécutif, non seulement entretiennent la confiance et la bonne volonté, mais envoient par ailleurs un message crucial : vous êtes importants à nos yeux.

Malheureusement, par l'absence relative de ce genre de contact de gouvernement à gouvernement, le Canada donne une impression de désintérêt pour le reste du monde. Comme nous l'avons noté dans *Vers une meilleure politique commerciale — Dix étapes*, « en ne se rendant pas à l'étranger pour cultiver des relations plus solides, les parlementaires canadiens faisaient comprendre que le Canada ne tient pas à établir des relations commerciales plus étroites dans le monde<sup>1</sup> ».

Les concurrents du Canada, eux, ont vite compris la leçon et ils en récoltent les fruits. L'Australie, la France, l'Espagne, le Royaume-Uni, la Chine et d'autres encore envoient régulièrement des délégations à l'étranger pour promouvoir leurs entreprises et consolider les relations de gouvernement à gouvernement. À titre d'exemple, nous avons appris que l'Espagne avait envoyé 42 délégations en Arabie saoudite durant l'année 2006 seulement. Comme marque d'intérêt du côté du Canada, un seul voyage conjoint de représentants de deux entreprises.

## Structure du rapport

Le présent rapport est divisé en deux sections, qui correspondent aux deux régions visitées en même temps par des membres du Comité. La première section constitue le rapport des membres du Comité qui se sont rendus dans les États arabes et l'Union européenne. On y trouve un aperçu des possibilités et des problèmes que présentent ces régions, et des recommandations sur la manière dont le Canada peut améliorer ses relations commerciales avec celles-ci. La deuxième section du rapport donne les mêmes renseignements sur le voyage de membres du Comité en Asie du Sud-Est.



Nos voyages avaient pour but de faire connaître le Canada dans les marchés visés et de chercher à améliorer les possibilités d'échanges et d'investissement. À cet égard, nous avons plusieurs objectifs spécifiques : nous renseigner sur les débouchés dans ces régions du monde et sur les difficultés que présente chaque pays visité, contribuer à resserrer les relations de gouvernement à gouvernement, ouvrir des portes aux entreprises canadiennes et faire savoir aux parties concernées que les entreprises canadiennes s'intéressent à la région.

En général, quand un comité se déplace, c'est dans le contexte d'une étude particulière, ce qui n'était pas notre cas. Nos voyages étaient en fait le résultat direct d'un des grands constats de notre dernière grande étude, dont le rapport, *Vers une meilleure politique commerciale — Dix étapes*, qui a été présenté à la Chambre des communes le 1<sup>er</sup> mai 2007.

En effet, suivant l'une des conclusions énoncées dans le rapport, lequel a été l'aboutissement de plusieurs mois de consultation de Canadiens concernés et de représentants de gouvernements étrangers, le gouvernement du Canada a un rôle important à jouer dans l'amélioration de nos relations économiques et commerciales avec les autres pays du monde. En particulier, le gouvernement doit être plus actif au niveau international, multiplier les visites de hauts fonctionnaires et de politiciens dans les grands marchés du monde et inviter davantage de délégations et dirigeants politiques de l'étranger au Canada.

Ce message est contraire aux idées reçues et à l'usage au Canada. Les Canadiens n'ont pas l'habitude de voir dans la classe politique des agents de promotion du commerce et de l'investissement. Pour beaucoup de gens, ces questions sont l'affaire exclusivement des entreprises, et la mission du gouvernement consiste simplement à établir et réguler les conditions dans lesquelles se déroule le commerce international. Ainsi, hors de ce contexte étroit, les visites de représentants du gouvernement à l'étranger sont souvent vues comme des voyages futiles aux frais de la princesse.

C'est peut-être ainsi qu'on voit le plus souvent les choses au Canada, mais il n'en va pas de même à l'étranger. Durant les audiences que nous avons tenues sur la politique commerciale du Canada, nous avons été frappés de constater combien de gens, dans un bon nombre des économies les plus dynamiques du monde, estiment que le gouvernement joue un rôle critique dans la promotion du commerce et de l'investissement. Nous devons être sensibles à ces différences culturelles quant à la manière dont on fait des affaires dans le reste du monde, faute de quoi on risque de desservir les entreprises canadiennes et de brider les perspectives de croissance à long terme de l'économie canadienne.

# INTRODUCTION

Entre le 3 et le 14 juin 2007, les membres du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes ont mené deux missions d'information sur certains des principaux marchés prioritaires du Canada dans le monde. Un groupe s'est rendu dans des États arabes — Arabie saoudite, Yémen et Émirats arabes unis — et à Bruxelles, dans l'Union européenne (UE) alors que l'autre s'est rendu en Asie du Sud-Est — Singapour, Indonésie et Vietnam.

## Pourquoi cibler ces régions ?

Plusieurs raisons ont poussé le Comité à se rendre dans les États arabes, en Asie du Sud-Est et dans l'Union européenne. Tout d'abord, les entreprises canadiennes et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international considèrent ces régions comme des marchés prioritaires. En effet, durant les audiences que le Comité a tenues récemment sur la politique commerciale du Canada, les chefs d'entreprise en particulier ont insisté pour que le Comité se rende dans les États arabes et en Asie du Sud-Est.

Leurs raisons sont simples : les États arabes et le Sud-Est asiatique sont des régions dynamiques en plein essor au potentiel économique considérable, mais où la présence du Canada est insuffisante. Ce sont précisément ces marchés qui présentent les meilleures perspectives d'expansion des échanges et des investissements et où une visite du Comité serait plus productive.

Bien sûr, le Canada a d'autres marchés bien plus importants, et certains se demanderont peut-être pourquoi le Comité ne s'est pas rendu plutôt en Chine, en Inde ou au Brésil, les trois plus grandes économies en développement du monde. Notre décision tient en partie au fait que l'information ne manque pas sur ces pays-là et qu'il existe déjà une prodigieuse quantité d'analyses des possibilités et de défis que présentent la Chine, l'Inde et le Brésil. En revanche, on connaît beaucoup moins le Moyen-Orient et le Sud-Est de l'Asie.

Il importe de se rappeler aussi que le Comité est déjà allé dans ces trois grands pays dans les cinq dernières années. Des pays visités durant ces récents voyages, Singapour était le seul où le Comité s'était déjà rendu précédemment.

Signalons aussi que le Canada a déjà des rapports avec la Chine, l'Inde et le Brésil, tandis que les contacts de gouvernement à gouvernement avec les États arabes et une bonne partie des pays du Sud-Est de l'Asie sont encore relativement limités par comparaison. Nous avons d'ailleurs appris notre visite en Arabie saoudite que notre comité était le premier groupe de parlementaires à se rendre dans ce pays depuis quatre ans. À notre avis, il était plus que temps de remédier à cette lacune.



PARTIE II : ASIE DU SUD-EST	47
A. Survol de la région	47
B. Association des nations de l'Asie du Sud-Est	47
1. Economie	47
2. Zone de libre-échange de l'ANASE (ZLEA)	48
3. Accord « ciel ouvert »	49
4. Coopération dans le cadre de l'ANASE + 3	49
5. Possibilités et défis en matière d'investissement et de commerce pour le Canada et l'ANASE	50
6. Indonésie	52
a) Economie	52
b) Relations Canada-Indonésie sur le plan des échanges et des investissements	54
c) Occasions d'affaires et défis	55
7. Singapour	56
a) Economie	56
b) Relations Canada-Singapour sur le plan des échanges et des investissements	57
c) Occasions d'affaires et défis	58
8. Vietnam	59
a) Economie	59
b) Commerce Canada-Vietnam	61
c) Occasions d'affaires et défis	62
OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS	63
OPINION DISSIDENTE DU NPD	67



24	b) Autres accords officiels .....
25	c) Accroître la fréquence des voyages dans la région et en provenance de celle-ci .....
27	d) Accroître la présence étrangère du Canada dans la région .....
28	e) Visas .....
29	f) Faire de la promotion des services d'éducation une priorité .....
31	g) Etablir un centre de commerce permanent dans la région .....
32	C. Yémen .....
32	1. Économie .....
33	2. Les relations du Canada avec le Yémen .....
34	3. Occasions d'affaires .....
34	a) Le climat d'affaires .....
35	b) Débouchés .....
36	4. Resserrement des liens avec le Yémen : recommandations .....
37	a) Présence diplomatique .....
37	b) Entente de protection des investissements étrangers .....
38	c) Le commerce et l'investissement comme instruments de développement économique .....
39	d) Aide publique au développement .....
41	L'UNION EUROPÉENNE .....
41	A. Introduction .....
41	B. Les relations commerciales du Canada avec l'Union européenne .....
42	C. Resserrement des liens économiques entre le Canada et l'UE .....
42	1. Libre-échange .....
44	2. Coopération en matière de réglementation .....
45	3. Autres domaines de coopération .....

# TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
Pourquoi cibler ces régions?.....	1
Objet de nos visites.....	2
Structure du rapport.....	3
PARTIE I : LA PÉNINSULE ARABIQUE ET L'UNION EUROPÉENNE.....	5
A. Introduction.....	5
1. Survol de la région.....	5
2. Surmonter les défis et la perception négative de la région.....	6
B. Le Conseil de coopération du Golfe.....	8
1. Commerce extérieur et politique d'investissement du CCG.....	9
2. Les relations du Canada avec le CCG en matière de commerce et d'investissement.....	10
3. Possibilités de resserrement des liens économiques avec le CCG.....	12
4. L'Arabie saoudite.....	13
a) Economie.....	13
b) Les relations du Canada avec l'Arabie saoudite.....	16
c) Perspectives économiques en Arabie saoudite.....	17
5. Les Emirats arabes unis.....	18
a) Economie.....	18
b) Les relations du Canada avec les EAU.....	20
c) Perspectives économiques aux EAU.....	20
6. Resserrement des liens avec le CCG : recommandations.....	22
a) Envisager la conclusion d'accords de libre-échange et de coopération économique en bonne et due forme.....	22



# **LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL**

a l'honneur de présenter son

## **DEUXIÈME RAPPORT**

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, et la motion adoptée par le Comité le mardi le 20 novembre 2007, le Comité a étudié les relations commerciales du Canada avec les marchés étrangers clés et a convenu de faire rapport de ce qui suit :





# COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

## PRÉSIDENT

Lee Richardson, député

## VICE-PRÉSIDENTS

John Maloney, député  
Serge Cardin, député

## MEMBRES

Dean Allison, député  
Guy André, député  
l'Hon. Navdeep Bains, député  
Ron Cannan, député  
Sukh Dhaliwal, député  
Peter Julian, député  
Larry Miller, député  
Brian Pallister, député  
Lui Temelkovski, député

## AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ

Leon Benoit, député  
Dominic LeBlanc, député  
Pierre Lemieux, député  
Pat Martin, député  
Ted Menzies, député

## GREFFIER DU COMITÉ

Chad Mariage

## BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires  
Michael Holden, Dan Shaw



**Rapport du Comité permanent  
du commerce international**

**Le président**

**Lee Richardson, député**

**Décembre 2007**

**39<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 2<sup>e</sup> SESSION**





Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>  
En vente : Communication Canada — Edition, Ottawa, Canada K1A 0S9

39<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 2<sup>e</sup> SESSION

Décembre 2007

Lee Richardson, député

Le président

Rapport du Comité permanent  
du commerce international

LES LIENS COMMERCIAUX DU CANADA AVEC LE  
RESTE DU MONDE — POUR UN RESSERREMENT  
DE NOS RELATIONS AVEC LES ÉTATS ARABES,  
L'UNION EUROPÉENNE ET L'ASIE DU SUD-EST  
SUR LE PLAN DES ÉCHANGES ET DES  
INVESTISSEMENTS

CHAMBRE DES COMMUNES  
CANADA

